

<<学习能力>>

图书基本信息

书名：<<学习能力>>

13位ISBN编号：9787111296300

10位ISBN编号：7111296303

出版时间：2010-3

出版时间：机械工业出版社

作者：丁兴良，王平辉 主编

页数：202

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<学习能力>>

前言

21世纪的最大特征就是知识经济的蓬勃发展，如飞一样的发展速度彻底改变了当代人的生活和工作，使达者愈达、愚者愈愚，自然也使很多人措手不及，一觉醒来就不再熟悉这个时代了。

在知识经济时代，“知识”的力量将取代资本的力量，对于所有人来说，最大的不幸不再是金钱的匮乏，而是知识贫乏。

再完善的教育体系也取代不了个人的自觉学习，要适应当今时代，除了学习，我们别无选择。

汽车销售行业尤其如此。

并非我们熟悉了销售流程就能或为卓越的汽车销售员，也并非具备了一定的专业知识就能在销售活动中所向披靡，这些都只是汽车销售人员在通往成功的康庄大道上的中转站，远非终点。

那么，怎样去学习呢？

有没有学习的捷径呢？

要知道，高度信息化的社会虽然我们提供了广阔的学习空间，却也泥沙俱下、良莠不齐，有用的知识和无用的知识掺杂在一起，若非具有高超的鉴别技巧和精准的洞察能力，则很有可能会感觉到无从下手，甚至还会因为学习了错误的知识而延误销售工作的进展。

如何为汽车销售人员提供一套完整的学习方案，如何帮助汽车销售人员以最经济、最高效的形式获取尽可能多的专业知识，这是本书在撰写过程中主要考虑的问题，我们也在尽量朝着这个方向努力，试图达到“一册在手，事半功倍”的效果，使本书成为汽车销售人员提高学习能力的宝典。

为此，我们将汽车销售人员必须具备的学习能力归纳分类，从对行业整体的把握，到与顾客的见招拆招；从对份内工作的深刻理解，到对份外工作的外延拓展；直至达成与行业、与公司融为一体的至高境界，举凡心态、技巧、行业资讯、汽车知识，不一而足。

所谓“投入以鱼，不如授人以渔”，结网的手艺永远比区区几条小鱼来得更加长久，比起熟稔书中的学习技巧，我们更期待读者能够举一反三、触类旁通。

在本书的撰写过程中参考了一些销售名家的观点，在此谨致感谢。

因为作者水平所限，书中难免存在一些疏失与遗漏，恳请读者批评指正。

<<学习能力>>

内容概要

本书分别从汽车销售人员入职初期、销售过程中、份内工作、份外工作等方面阐释学习的重要性，并指出多种学习方法，以方便汽车销售人员能够切实提高自身的综合能力和专业素质。

在具备、胜任了以上各种工作能力之后，本书进一步扩大汽车销售人员的学习范围，拓展其学习外延，并返璞归真地回过头来，重新论述汽车销售人员应该具备的心态，其终点直达与企业同命运、与老板同思考的境地，以收“见山仍是山”之效。

<<学习能力>>

书籍目录

前言

第一章 在入行初期掌握基本的汽车专业及销售知识

实战情景1：了解车市大环境，弄清楚行业的前景

实战情景2：了解公司的市场地位，弄清楚将要在怎样的平台上工作

实战情景3：了解职务要求，弄清楚老板聘我的目的

实战情景4：调整心态，在最短时间内进入角色

实战情景5：看清自身差距，学习前辈的优点

第二章 如何在接待中不断改进、提高自己的业务能力

实战情景6：向熟悉车市的高手学习，主动扩充自己的专业知识

实战情景7：接待中遇到知识盲区，该怎样及时地补充学习

实战情景8：学习正确的提问方式，引导客户说出真正想法

实战情景9：学习归纳总结，熟悉准客户的类型和心理需求，以便对症下药

实战情景10：汽车销售人员必备的基本功：高效的沟通技巧

第三章 如何处理工作中遇到的难题

实战情景11：摆正心态，直面工作中的难题

实战情景12：见招拆招，向客户中的高手学习汽车销售的实用技能

实战情景13：做难题的终结者

实战情景14：以柔克刚，如何最大程度地化解危机

实战情景15：如何规避、防范再次犯同样的错误

第四章 如何做好份内工作，全面学习职务必备的知识

实战情景16：了解汽车销售行业的趋势和动态，关注一线信息

实战情景17：了解公司的企业文化

实战情景18：制订适合公司及自己的销售计划、工作计划

实战情景19：培养对工作进行分析的习惯

实战情景20：掌握销售报表的填写与总结

实战情景21：向优秀人士学习

第五章 扩大汽车销售技能学习的外延，为晋升做准备

实战情景22：扩大外延是继续学习的基础

实战情景23：拓展工作的边际线，掌握汽车销售相关的技能

实战情景24：把学习的技能用到工作中

实战情景25：跟上司保持交流和互动，主动扩展自己对行业的认识

实战情景26：全面提高综合素质，为晋升做好准备

第六章 如何摆正心态，任劳任怨地接受工作、学习中的超额任务

实战情景27：汽车销售学无止境，要做好吃苦准备

实战情景28：明确目标，让超额付出变得有意义

实战情景29：志在必得，让辛苦充满征服自我的乐趣

实战情景30：自我期望的意义和实现

实战情景31：做好职业规划

实战情景32：任劳任怨，把公司的利益当作自己的利益

第七章 终极学习：学做好员工还是学做老板

实战情景33：做优秀的汽车销售人员

实战情景34：全力以赴地工作

实战情景35：如果晋升的机会就在眼前，我能胜任吗

实战情景36：在汽车销售行业中，我给自己预留了多大的发展空间

实战情景37：对比****汽车销售人员，我的差距在哪里

<<学习能力>>

实战情景38：为自己打工，操老板在操的心，想老板会想的事

<<学习能力>>

章节摘录

了解公司在汽车行业内的地位，关注公司的战略发展。

所在公司是属于行业龙头，还是面临内忧外患、业绩正在下滑，清楚这些你就能知道自己能和公司一起走多远，你的3-5年计划也就有了雏形。

即使公司在规模、盈利、薪酬等各方面都不算最好，但是对如一张白纸的新人来说，有足够的东西可以学习也是非常宝贵的。

工作技能、企业规章制度、企业管理、上岗培训的知识积累，以及对礼仪、办公室政治等汽车销售职业潜规则的学习，都是汽车销售职业生涯的重要基础。

关注职业机会，熟悉公司内部的组织结构。

包括公司有哪些部门，各个部门的职能、运作方式如何，自己所在部门在公司中的功能和地位，所在部门内同事的头衔和级别，公司的晋升机制等。

对公司整体框架有了概念，你就能初步明确自己在公司的发展前景，从而争取主动、实施计划。

在做好本职工作、积累汽车销售工作经验的同时，还可以积极为下一份工作做准备。

例如，了解心仪岗位的职业定义和应该具备的职业技能、核心竞争力，利用空余时间提升自我。

熟知工作程序和工作环境。

与你工作相关的人和事必须在最短的时间内熟悉；熟知自己的工作性质和工作任务，你的岗位有些什么要求，责任有多大，处罚如何规定，必须牢记在心；熟悉公司的业务范围和与你岗位有关的客户情况，这些方面的内容越详细清楚，对你就越有帮助；了解前任在该岗位时的工作状况，这样就有一个比较。

知道做到什么程度会受赏识，出什么差错会被炒鱿鱼。

如果自己认同该企业文化，就要使自己的价值观与企业倡导的价值观相吻合，以便进入企业后，自觉地把自已融入这个团队，以企业文化来约束自己的行为，为企业尽职尽责。

.....

<<学习能力>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>