

<<汽车谈判与推销技巧>>

图书基本信息

书名：<<汽车谈判与推销技巧>>

13位ISBN编号：9787111381044

10位ISBN编号：7111381041

出版时间：2012-6

出版时间：机械工业出版社

作者：罗双 编

页数：175

字数：278000

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>

<<汽车谈判与推销技巧>>

内容概要

本书主要介绍汽车推销技巧的相关知识。其内容包括掌握在手及成为高手、你的汽车市场在哪里、寻找属于你的客户、与客户初次联系、如何作有吸引力的车辆介绍、如何撰写有说服力的建议书、买车才是买车人、时机成熟促成交易、如何从优秀迈向卓越等。

本书适合高职高专、中专院校的汽车营销、汽车保险与理赔等相关专业学生使用，也可用于成人高等教育以及培训教学使用，还可供汽车维修工人、驾驶人、汽车行业从业人员以及汽车爱好者阅读参考。

本书适合高职高专、中专院校的汽车营销、汽车保险与理赔等相关专业学生使用，也可用于成人高等教育以及培训教学使用，还可供汽车维修工人、驾驶人、汽车行业从业人员以及汽车爱好者阅读参考。

<<汽车谈判与推销技巧>>

书籍目录

前言

第1章 掌握在手，成为高手

- 1.1 汽车推销，勇者的职业
- 1.2 沟通的四个基本技巧
- 1.3 汽车推销八步法
- 1.4 七项销售技能测试

第2章 你的汽车市场在哪里

- 2.1 识别汽车目标市场
- 2.2 认识市场竞争状况
- 2.3 对市场竞争状况进行分析
- 2.4 了解购车客户的需求

第3章 寻找属于你的客户

- 3.1 换个思维找客户
- 3.2 客户就是上帝

第4章 与客户初次联系

- 4.1 初次与客户联系的注意要点
- 4.2 接近话语
- 4.3 电话约见客户的技巧
- 4.4 使用信函约见客户的技巧
- 4.5 直接接近客户的技巧

第5章 如何作有吸引力的车辆介绍

- 5.1 访问前应做好的准备工作
- 5.2 初次接待客户
- 5.3 车辆展示与介绍
- 5.4 客户联络与跟进
- 5.5 购买心理六阶段及有效的开场白

第6章 如何撰写有说服力的建议书

- 6.1 撰写建议书所需的资料
- 6.2 建议书的撰写技巧

第7章 嫌车才是买车人

- 7.1 如何对待客户的异议
- 7.2 异议产生的根源
- 7.3 汽车销售中常见的客户异议
- 7.4 处理客户异议的原则和方法
- 7.5 价格异议的处理技巧

第8章 时机成熟促成交易

- 8.1 成交的主要障碍及其克服的方法
- 8.2 汽车销售成交时机的把握
- 8.3 销售成交的策略与技巧
- 8.4 成交阶段的风险提防
- 8.5 达成交易后交车

第9章 如何从优秀迈向卓越

- 9.1 及时总结，改善业务现状
- 9.2 提供让客户满意的售后服务
- 9.3 妥善化解客户的不满和投诉

<<汽车谈判与推销技巧>>

9.4自我提高的技巧

附录

附录 A 世界著名汽车公司的车标及其含义

附录 B 常用的汽车软件知识

附录 C 汽车专业术语解读

参考文献

<<汽车谈判与推销技巧>>

章节摘录

版权页：插图：7.压力推销 压力推销是一种使用强有力的言语，给客户造成购买是唯一出路的感觉的能力。

有数据显示，该项目在参加过测试的销售顾问中通常得分是最低的。

因为他们一般认为现在应该采用的是顾问式销售方法，压力推销这种传统销售方法已经过时了。

其实，由于客户不同，所以绝对没有哪一种方法能放之四海而皆准，销售顾问应该区别对待。

目前，在中国市场上，对许多客户使用压力推销的方法还是非常奏效的。

要理解压力推销是什么，就必须先了解人性的弱点。

所谓专业销售技能的理论发展完全是建立在对人性的透彻了解之上的，请牢记下面十点：1) 所有人最担心的事情是被拒绝。

2) 所有人最需要的是被接受。

3) 为有效管理他人，你必须以能够保护或者强化其自尊的方式行事。

4) 任何人行事之前都会问，此事与我有何相干。

5) 任何人都喜欢讨论对他们自己非常重要的事情。

6) 人们只能听到和听从他们理解的话。

7) 人们喜欢、相信和信任与他们一样的人。

8) 人们经常按照不那么显而易见的理由行事。

9) 哪怕是高素质的人，也有可能甚至经常心胸狭隘。

10) 任何人都有社会面具。

销售顾问应充分利用客户的心理状态，有时这对某一类型的客户是非常奏效的。

例如，“免费赠送活动这个星期就截止了”，“您开这款车绝对体现您高贵的品质”等，都是一种压力推销的使用。

七项销售技能全部讲述完毕。

其中行业知识、客户利益以及顾问形象和行业权威都是赢得客户信任的技巧；沟通技能、客户关系、压力推销是快速销售的技巧。

销售顾问如果想掌握这七项技能，并能运用自如，就需要对销售经验的不断总结、提升和反复运用。

<<汽车谈判与推销技巧>>

编辑推荐

《汽车谈判与推销技巧》是由罗双编著的。

《汽车谈判与推销技巧》适合高职高专、中专院校的汽车营销、汽车保险与理赔等相关专业学生使用，也可用于成人高等教育以及培训教学使用，还可供汽车维修工人、驾驶人、汽车行业从业人员以及汽车爱好者阅读参考。

<<汽车谈判与推销技巧>>

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>