

<<汽车销售实用教程>>

图书基本信息

书名：<<汽车销售实用教程>>

13位ISBN编号：9787111428909

10位ISBN编号：7111428900

出版时间：2013-8-8

出版时间：机械工业出版社

作者：林绪东

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>

## <<汽车销售实用教程>>

### 内容概要

本书以汽车销售顾问所需知识为核心内容，以实际的汽车销售过程为主线，对汽车销售流程进行了全面阐述，内容包括客户开发、客户接待、客户需求分析、产品介绍、促成成交、交车、客户关怀、客户投诉处理、汽车信贷实务及汽车精品销售。

每个模块都以实际的工作标准展开介绍，内容丰富，深入浅出，操作性强。

本书可作为中等及高等职业学校汽车营销及相关专业教材及全国汽车营销技能大赛的培训用书，也可供汽车销售一线的从业人员学习和参考。

## <<汽车销售实用教程>>

### 书籍目录

- 前言
- 模块一客户开发
  - 单元一客户开发前准备
  - 单元二寻找客户
  - 单元三客户开发技巧
- 模块二客户接待
  - 单元一客户接待规范
  - 单元二客户接待技巧
- 模块三客户需求分析
  - 单元一私人消费购买行为分析
  - 单元二集团组织汽车市场特征及购买行为
  - 单元三需求分析技巧
- 模块四产品介绍
  - 单元一汽车产品知识的学习
  - 单元二产品介绍技巧
  - 单元三试乘试驾
- 模块五促成成交
  - 单元一异议处理
  - 单元二价格谈判技巧
  - 单元三成交技巧
- 模块六交车
  - 单元一交车的工作标准
  - 单元二交车技巧
- 模块七客户关怀
  - 单元一客户关怀的工作标准
  - 单元二客户关怀技巧
- 模块八客户投诉处理
  - 单元一客户投诉的原因和内容
  - 单元二有效处理客户投诉的意义
  - 单元三有效处理客户投诉的原则和步骤
  - 单元四处理客户投诉的技巧
- 模块九汽车信贷实务
  - 单元一汽车消费信贷管理
  - 单元二汽车消费贷款程序
  - 单元三汽车消费贷款保证保险
- 模块十汽车精品销售
  - 单元一纯正精品销售概述
  - 单元二纯正精品销售步骤

<<汽车销售实用教程>>

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>