

<<汽车经纪人培训教程>>

图书基本信息

书名：<<汽车经纪人培训教程>>

13位ISBN编号：9787122011718

10位ISBN编号：7122011712

出版时间：2008-1

出版时间：7-122

作者：党相文 编

页数：262

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>

<<汽车经纪人培训教程>>

内容概要

本书从汽车经纪人基础、汽车经纪过程管理、汽车经纪实务和汽车经纪人员管理四个方面着手，系统地阐述了汽车经纪人的产生和发展、汽车构造和运用基础、汽车文化、汽车服务贸易、汽车评估等基本理论，同时突出了汽车经纪礼仪、汽车经纪沟通、汽车经纪谈判、汽车经纪冲突管理、新车交易实务、二手车交易实务、客户关系管理、汽车经纪人职业生涯规划以及汽车经纪人法律必备等实际操作环节的诸方面内容，提出了一系列操作性很强的思路和方法。

注重创新性、可读性和实用性。

理论既严谨，又有鲜明的实战性。

本书为CAC职业（岗位）系列培训教材汽车经纪人培训用书，也可供汽车营销、交通运输、载运工具与运用工程等专业的师生和汽车服务贸易领域的专业技术人员学习参考。

<<汽车经纪人培训教程>>

书籍目录

第一篇 汽车经纪人基础 第一章 汽车经纪人概述 第一节 经纪人概述 一、经纪和经纪人的概念 二、经纪人的产生和发展 三、经纪人的活动特点 四、经纪人的权利和义务 第二节 汽车经纪人的产生与发展 一、汽车经纪人 二、汽车经纪人的产生与发展 第三节 国外汽车经纪人 一、国外汽车经纪人概况 二、国外汽车经纪人的发展历程 三、国外汽车经纪人的运作过程 复习思考题 第二章 汽车基础知识 第一节 概述 一、汽车分类 二、国产汽车产品型号编制规则 三、车辆识别代码(VIN) 第二节 汽车构造基础 一、汽车发动机 二、汽车底盘 三、汽车车身 四、电器设备 五、汽车新技术的应用 第三节 汽车的使用性能 一、汽车的动力性 二、汽车的燃料经济性 三、汽车的制动性 四、汽车的操纵性和稳定性 五、汽车的行驶平顺性和乘坐舒适性 六、汽车的通过性 七、汽车的安全性 八、汽车的可靠性和耐久性 第四节 汽车文化基础 一、汽车发展史 二、著名汽车公司及车标 复习思考题 第三章 汽车服务贸易 第一节 汽车营销 一、市场营销的涵义 二、现代市场营销观念的确立 三、汽车营销的研究对象 四、汽车营销的研究方法 第二节 汽车售后服务 一、汽车售后服务的概念 二、售后服务的工作内容 三、售后服务的功能

第四章 汽车评估 第二篇 汽车经纪过程管理 第五章 汽车经纪礼仪 第六章 汽车经马沟通 第七章 汽车经纪谈判 第八章 汽车经纪合同的签订与履行 第九章 汽车经纪冲突管理 第三篇 汽车经纪实务 第十章 新车交易实务 第十一章 二手车交易实务 第四篇 汽车经纪人员管理 第十二章 客户关系管理 第十三章 汽车经纪人法律必备附录A 复习思考题答案要点附录B 模拟试题及答案参考文献

<<汽车经纪人培训教程>>

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>