

<<汽车营销技术>>

图书基本信息

书名：<<汽车营销技术>>

13位ISBN编号：9787308093101

10位ISBN编号：7308093107

出版时间：2011-11

出版时间：浙江大学出版社

作者：陈文华 等编著

页数：229

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>

## <<汽车营销技术>>

### 内容概要

陈文华和叶志斌编著的本书采用项目为载体，任务为驱动的编写方式，以汽车展厅销售、汽车营销市场分析、汽车营销策划三大项目为载体来承载汽车营销技术课程的相关知识技能，每个项目又由若干个工作任务来完成。

教材的内容包括基本知识与基本技能两部分。

基本知识包括汽车市场与市场营销基本知识、汽车展厅销售流程与技巧、汽车展厅销售礼仪、汽车用户，购买行为分析、汽车市场营销调研、汽车营销市场分析、汽车市场细分、目标市场营销与市场定位、汽车市场营销4P理论等。

基本技能包括汽车展厅销售技能、汽车营销市场分析技能、汽车市场营销策划技能等。

教材以引导文的形式，通过若干个典型学习情景来实施任务，让学生在任务实施的过程中习得汽车营销基本技能，掌握基本知识。

为巩固学生的学习效果，教材为每个项目编写了实训项目，每个项目还提供了学习评价的内容。

本书可作为高职高专院校汽车专业，汽车营销技术及相关课程的教材使用，亦可作为汽车营销人员的参考书。

## &lt;&lt;汽车营销技术&gt;&gt;

## 书籍目录

## 项目一 汽车展厅销售

## 项目描述

## 任务一 客户接洽

## 1.1.1 任务引入

## 1.1.2 知识准备

单元一 市场、营销与销售

单元二 汽车展厅销售流程

单元三 汽车展厅销售礼仪

单元四 汽车展厅销售沟通技巧

## 1.1.3 任务实施

典型学习情境一：初次来店客户的接待准备

典型学习情境二：接待客户

典型学习情境三：为客户提供咨询

## 1.1.4 任务评价

## 任务二 新车推介

## 1.2.1 任务引入

## 1.2.2 知识准备

单元一 客户购买行为分析

单元二 车辆展示的方法与技巧

## 1.2.3 任务实施

典型学习情境一：商品知识的准备

典型学习情境二：静态展示车辆

典型学习情境三：为客户做试乘试驾

## 1.2.4 任务评价

## 任务三 新车交易

## 1.3.1 任务引入

## 1.3.2 知识准备

单元一 报价与缔结成交

单元二 异议处理技巧

单元三 新车办证业务

单元四 新车交车流程

## 1.3.3 任务实施

典型学习情境一：准确报价

典型学习情境二：处理客户异议

典型学习情境三：缔结成交

典型学习情境四：电话预约交车时间

典型学习情境五：做好交车前准备

典型学习情境六：交车当天安排

典型学习情境七：新车办证与交车后的后续工作

## 1.3.4 任务评价

## 项目实训

## 项目评价

## 项目二 汽车营销市场分析

## 项目描述

## 任务一 汽车营销市场调研

## &lt;&lt;汽车营销技术&gt;&gt;

## 2.1.1 任务引入

## 2.1.2 知识准备

- 单元一 汽车市场调查的内容
- 单元二 汽车市场调查的步骤
- 单元三 汽车市场调查方法
- 单元四 市场调查的抽样技术
- 单元五 汽车市场调查问卷设计技术
- 单元六 汽车市场预测

## 2.1.3 任务实施

- 典型学习情境一：拟定调研计划，撰写策划书
- 典型学习情境二：调查问卷的设计
- 典型学习情境三：调查实施阶段
- 典型学习情境四：分析总结阶段

## 2.1.4 任务评价

## 任务二 汽车市场营销环境分析

## 2.2.1 任务引入

## 2.2.2 知识准备

- 单元一 汽车营销市场环境构成
- 单元二 汽车营销市场环境分析

## 2.2.3 任务实施

- 典型学习情境一：环境因素的资料收集
- 典型学习情境二：运用SWOT分析法分析收集到的数据

## 2.2.4 任务评价

## 任务三 汽车市场定位分析

## 2.3.1 任务引入

## 2.3.2 知识准备

- 单元一 汽车市场细分
- 单元二 汽车目标市场营销
- 单元三 汽车市场定位

## 2.3.3 任务实施

- 典型学习情境一：竞争态势分析
- 典型学习情境二：目标消费群分析
- 典型学习情境三：市场分析报告的撰写

## 2.3.4 任务评价

## 项目实训

## 项目评价

## 项目三 汽车营销活动策划

## 项目描述

## 任务一 汽车营销活动策划案的编写

## 3.1.1 任务引入

## 3.1.2 知识准备

- 单元一 汽车营销市场组合策略
- 单元二 汽车市场促销方法
- 单元三 市场营销策划

## 3.1.3 任务实施

- 典型学习情境一：撰写策划书前的准备
- 典型学习情境二：策划案的撰写

## <<汽车营销技术>>

### 3.1.4 任务评价

#### 任务二 汽车营销活动策划案的实施

### 3.2.1 任务引入

### 3.2.2 知识准备

单元一 策划案实施时的注意事项

单元二 营销策划案实施的主要工作内容和技能要求

单元三 策划实施效果评价方法

单元四 营销策划方案控制

### 3.2.3 任务实施

典型学习情境一：成立相应的方案执行机构

典型学习情境二：拟定行动方案

典型学习情境三：实施前充分沟通与准备

典型学习情境四：策划活动正式执行

典型学习情境五：营销活动执行后的效果评估

### 3.2.4 任务评价

项目实训

项目评价

参考文献

#### 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>