

<<汽车经纪人>>

图书基本信息

书名：<<汽车经纪人>>

13位ISBN编号：9787501776504

10位ISBN编号：7501776504

出版时间：2006-8

出版时间：中国经济出版社

作者：蒋立冬、魏巍

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>>

内容概要

21世纪是充满着机遇和挑战的世纪。

世界经济全球化，中国加快市场经济建设，加入世界贸易组织，新生的中国经纪人在新世纪必须不断提高从业素质，才能把握机遇，参与国际竞争。

《汽车经纪人》是一部系统论述汽车经纪理论与实践的专著。

本书共八章，分别从汽车经纪人概述、汽车经纪人的知识结构、汽车文化、汽车经纪人的综合素质、汽车经纪人的业务范围、汽车经纪人的业务流程、汽车经纪人的销售技巧等方面，从适合经纪人提高从业素质的实际需求出发进行阐述，着重介绍了汽车经纪人诚信从业成功之道，起到了“传道、授业、解惑”的作用。

可用、可读、可信，前瞻性地反映了行业发展趋势，是经纪人案头具有一定工具书性质的业务读本，同时又可使有志于投身汽车经纪人的各界人士加深对汽车经纪业的了解。

另外，本书的突出特点是文笔流畅，对于如何选购汽车、维修汽车、汽车美容、汽车保险等都有详细介绍，可以说是一部购车人指南。

<<汽车经纪人>>

书籍目录

总序前言第一章 汽车经纪人概述 第一节 经纪人概述 一、经纪人概念 二、经纪人的历史沿革 三、经纪人分类 四、经纪人的活动方式 五、经纪人的行为原则和要求 六、经纪人的权利与义务 第二节 汽车经纪人的产生和发展 一、汽车经纪人的概念 二、汽车经纪人资格认证制度 三、汽车经纪人的产生条件 四、汽车经纪人行业的发展前景 第三节 国外的汽车经纪人 一、国外汽车经纪人概况 二、国外汽车经纪人发展历程 三、国外汽车经纪人的运作过程第二章 我国汽车产业现状与发展趋势 第一节 我国汽车市场状况及需求预测 一、汽车制造业现状 二、汽车市场分析 三、影响汽车市场需求的基本因素 四、一年我国汽车市场需求预测 第二节 我国汽车服务业的市场状况和需求预测 一、汽车服务业的概念 二、汽车服务业的经济特点 三、汽车服务业的市场状况 四、一年我国汽车服务市场预测第三章 汽车经纪人的知识结构 第一节 汽车知识 一、汽车知识对汽车经纪人的作用 二、汽车经纪人应掌握的汽车知识 第二节 汽车营销知识 一、汽车市场营销知识 二、市场行情学知识 三、国际贸易学知识 四、国际金融学知识 第三节 二手车经营知识 一、二手车市场现状 二、二手车评估 三、二手车收购与销售定价 第四节 汽车经纪业务的有关法律知识 一、汽车经纪人的行为规范 二、民法 三、合同法 四、票据法 五、反不正当竞争法第四章 汽车文化 第一节 汽车保养、美容与改装 一、汽车保养 二、汽车美容 三、汽车个性化改装 第二节 汽车文化 一、汽车文化的概念 二、各国的汽车设计理念与风格第五章 汽车经纪人的综合素质 第一节 汽车经纪人的礼仪规范 一、汽车经纪人的服饰规范 二、握手的礼仪 三、介绍的礼仪 四、交换名片的礼仪 第二节 诚信 一、不要欺骗客户 二、遵守诚信 第三节 沟通能力 一、沟通的作用 二、微笑帮你成交 三、倾听 四、说服 第四节 积极的心态 一、心态是成功者与失败者的唯一差别 二、建立一种自信和勇气 三、培养一种积极的态度 第五节 学习能力 一、保持学习的心态 二、不断学习是成功的有效途径 三、学会正确的学习第六章 汽车经纪人的业务范围 第一节 新车的选购 一、客户购车遵循的一般原则 二、选车的要素 三、客户选车的几种用途 四、选择车型的基本常识 五、购车应注意的问题 六、购车与养车费用 七、车主如何维护合法权益 第二节 进口车的选购 一、通过正规渠道选购正式的进口车 二、购买质量可靠、价格适宜的汽车 三、考虑其服务网点是否完善 四、选好车型 五、选择汽车经销商 六、读懂车型标牌 七、认准进口车“车龄” 八、质量检查 九、注意手续齐全 第三节 二手车的选购 一、二手车选购要点 二、二手车的鉴定方法 第四节 汽车贷款 一、我国汽车贷款发展现状 二、分期付款中的欺骗行为 三、对客户是否选择车贷的建议 四、申请汽车贷款条件及流程 五、国内汽车信贷现行方式 六、汽车贷款新政策 第五节 汽车保险 一、汽车保险的种类 二、确定车险投保方案 三、新车购买保险注意事项 四、汽车保险方案与分析 五、出险索赔程序 六、购买汽车保险的误区 第六节 汽车人户与上牌 一、购车上牌须持资料 二、验车上牌流程 三、国家对进口汽车牌证的管理规定第七章 汽车经纪人的业务流程 第一节 了解客户的需求 一、观察客户 二、发掘客户的潜在需求 三、了解客户需求的技巧 第二节 展示汽车产品 一、汽车产品展示的作用 二、六方位绕车介绍 三、试乘试驾 第三节 汽车销售流程 一、汽车经纪人的职责 二、汽车销售流程 第四节 汽车的售后服务 一、汽车售后服务的概念 二、售后服务的意义和作用 三、售后服务的核心过程第八章 汽车经纪人的销售技巧 第一节 顾问式销售 一、告诉客户汽车带来的利益 二、顾问式汽车销售的技巧 第二节 处理客户异议 一、客户产生异议的原因 二、正确地对待客户异议 三、处理客户异议的原则 四、有效处理客户的各种异议 第三节 签单的技巧 一、抓住成交的最佳时机 二、尝试签单应注意事项 三、提出成交的方式 第四节 培育终身客户的技巧 一、培育终身客户的意义 二、培育终身客户的方法附录一 经纪人管理办法附录二 汽车买卖合同(示范文本)附录三 机动车交通事故责任强制保险条例

<<汽车经纪人>>

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>