

<<汽车营销师>>

图书基本信息

书名：<<汽车营销师>>

13位ISBN编号：9787504572912

10位ISBN编号：7504572918

出版时间：2008-11

出版时间：中国劳动社会保障出版社

作者：张搢桃//段钟礼

页数：291

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>

<<汽车营销师>>

内容概要

随着国家职业资格证书制度的逐步完善和持续推进，我国正在形成旧职业不断蜕变、新职业不断产生的良好态势，针对新职业的技术培训、技能鉴定方兴未艾。

汽车营销师职业即是在我国汽车行业飞速发展、汽车营销工作的作用日益关键、服务范围日益扩大的背景下，逐步成长起来的。

为了满足各级培训、鉴定部门和广大劳动者的需要，人力资源和社会保障部教材办公室、中国劳动社会保障出版社在总结以往教材编写经验的基础上，组织编写了汽车营销师系列“国家职业资格培训教材”。

本书内容涉及汽车营销人员从业基础、汽车营销商务礼仪、汽车技术、汽车市场调查、汽车消费者购买行为分析、现代汽车销售，对从业人员提高业务素质、掌握汽车营销的核心技能有直接的帮助和指导作用。

<<汽车营销师>>

书籍目录

基本知识和基本技能篇单元1 汽车营销人员从业基础(3) 第一节 营销及汽车营销的基本概念(3)
第二节 汽车营销人员的基本要求(11) 单元2 汽车营销商务礼仪(15) 第一节 汽车销售人员的外在形象(16)
第二节 汽车销售人员的谈吐修养(26) 第三节 汽车销售人员的电话营销技巧(36) 第四节 汽车销售人员的接待技巧(41) 单元3 汽车技术(50) 第一节 汽车工业概况(50)
第二节 汽车的类型(59) 第三节 汽车的编码常识(69) 第四节 汽车的基本构造(74) 第五节 汽车的主要参数(93)
第六节 汽车新技术简介(101) 第七节 常见汽车英文缩写(108) 专业技能篇单元4 汽车市场调查(115) 第一节 汽车市场调查概述(116) 第二节 汽车市场调查的方法(121)
第三节 汽车市场调查的样本选择(128) 第四节 市场调查中的访问技巧(132) 第五节 市场调查的问卷设计(138) 第六节 营销调研的程序(145) 第七节 营销调研实例(154) 单元5 汽车消费者购买行为分析(166) 第一节 汽车消费者购买行为(166)
第二节 消费者动机对购买行为的影响(176) 第三节 社会因素对购买行为的影响分析(181) 第四节 交际风格对购买行为的影响分析(186) 第五节 消费者行为过程分析的实战应用(193) 单元6 汽车销售(200) 第一节 汽车销售工作简介(203) 第二节 汽车销售的前期准备(207)
第三节 顾客接待(213) 第四节 寻找潜在顾客(220) 第五节 汽车产品的讲解技巧(231) 第六节 六方位汽车展示(241) 第七节 汽车产品销售过程的试乘试驾(248) 第八节 处理异议(256) 第九节 成交谈判(265) 第十节 交车(274) 第十一节 客户关怀(282)

<<汽车营销师>>

编辑推荐

《汽车营销师：国家职业资格四级》的编写面向汽车营销师（国家职业资格四级）的工作实际，是汽车营销师（国家职业资格四级）知识和技能培训的必备教材，也是各级各类职业技术学校汽车营销专业师生的教学参考用书，还可供从事汽车营销工作的有关人员参考。

<<汽车营销师>>

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>