

<<汽车销售与服务流程>>

图书基本信息

书名：<<汽车销售与服务流程>>

13位ISBN编号：9787560844824

10位ISBN编号：7560844820

出版时间：2010-12

出版时间：同济大学出版社

作者：吴荣辉，陈信文 著

页数：146

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>

<<汽车销售与服务流程>>

内容概要

《汽车销售与服务流程》通过汽车销售与服务流程的实际案例教学，使汽车专业学生能全面、系统地掌握汽车销售与服务知识和技巧，以满足职业岗位群的实际需要和培养具有分析及解决汽车销售与服务领域工作实际问题的复合型应用人才。

《汽车销售与服务流程》主要内容包括汽车销售与服务概述、汽车销售九大流程、汽车服务十二大流程等。

《汽车销售与服务流程》可作为高等职业教育学校在校学生学习汽车销售与服务流程的理论教材，也可用作汽车从业人员业务培训的教学用书，还可供汽车销售与服务流程方面的业余爱好者学习参考。

<<汽车销售与服务流程>>

书籍目录

序 前言 1 汽车销售与服务概述 1.1 我国汽车后市场简介 1.2 汽车销售及维修企业的组织架构与岗位设置 1.3 汽车销售与服务人员的要求 1.4 销售的基本原理 本章小结 复习思考题 2 汽车销售流程 2.1 销售流程概述 2.2 汽车展厅销售流程 附录1 销售流程考核表 附录2 别克君威2.4旗舰版绕车介绍剧本 本章小结 复习思考题 3 汽车服务流程 3.1 服务流程概述 3.2 汽车经销商服务流程 本章小结 复习思考题 参考文献

<<汽车销售与服务流程>>

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>