第一图书网, tushu007.com

<<N0301 4S店必修课之销售篇 汽 >

图书基本信息

书名：<<N0301 4S店必修课之销售篇 汽车销售流程及其应用(VCD)>>

13位ISBN编号：9787880156430

10位ISBN编号：7880156437

出版时间：1900-01-01

出版时间：北京大学音像出版社

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

内容概要

为什么学习本课程
汽车销售业绩直接决定着汽车企业的成败。
面对激烈的市场竞争，销售人员东一榔头西一棒子的不规范行为，导致销售业绩不佳和客户流失。
企业因此表现为对外无法获得客户的“满意度、忠诚度和回头率”；对内缺乏规范的科学管理。
因此，规范产品的销售流程，提升销售人员的营销技能，成为当今各汽车公司及其删占追求的目标。
在本课程中，具有多年汽车销售及管理实战经验的资深高级培训师韩宏伟先生以汽车销售技巧和规范的销售流程为中心，以客户的需求为导向进行阐述，课程内容既有最新的理念，又强调实战效果，是提升汽车销售企业整体水平不可多得的培训课程。

本课程学习目标：
掌握汽车营销及管理的全新理念；
明确规范的汽车销售流程；
掌握汽车营销技巧；
提升汽车销售企业整体水平的方法；
谁需要学习本课程；
汽车制造公司/汽车销售企业总裁、总经理；
与市场营销相关的各部门经理；
大客户主管；
一线销售人员及门厅销售接待人员；

第一图书网, tushu007.com

<<N0301 4S店必修课之销售篇 汽 >

书籍目录

第一讲 客户开发（上）
1. 引言
2. 访问及接待前的准备
3. 销售人员应具备的素质
第二讲 客户开发（下）
1. 制定开发潜在客户的方案
2. 开发客户前的准备
3. 与客户建立互信关系
第三讲 客户接待（上）
1.必要的商务礼仪
2.了解来店客户的心理状态及其应对方法(上)
第四讲 客户接待（下）
1.了解来店客户的心理状态及其应对方法(下)
2.做好来店/电及意向客户的管理
第五讲 需求咨询（上）
1.前言
2.了解客户的需求
第六讲 需求咨询（下）
1.认真地聆听
2.分析和帮助客户解决疑难问题
第七讲 车辆的展示与介绍（上）
1.车辆展示的要点
2.绕车介绍（上）
第八讲 车辆的展示与介绍（下）
1.绕车介绍（下）
2.车辆介绍的技巧与方法
第九讲 试乘试驾
1.引言
2.试乘试驾的流程
3.执行流程与客户的参与和确认
第十讲 处理客户的异议
1.异议的产生不可回避
2.处理异议的方法
第十一讲 签约成交
1.“ 临门一脚 ”失利的原因
2. 适时建议购买
3. 适用成交技巧
4. 成交阶段的风险防范
第十二讲 交车服务与售后跟踪服务
1. 交车流程
2. 车辆与相关文件的交接和确认
3. 客户还会来吗
4. 客户的维系
5. 让保有客户替你介绍新的客户来

第一图书网, tushu007.com

第一图书网, tushu007.com

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