第一图书网, tushu007.com

<<汽车展示厅销售全攻略>>

图书基本信息

书名：<<汽车展示厅销售全攻略>>

13位ISBN编号：9787111203322

10位ISBN编号：7111203321

出版时间：2007-1

出版时间：机械工业出版社

作者：刘同福

页数：155

字数：155000

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

本书从汽车展示厅销售人员应掌握的基本技巧入手，逐步深入地对汽车展示厅销售人员的专业化销售方法进行全面的阐述。
主要介绍了汽车顾问式销售的方法、汽车展示厅销售的技巧以有售后跟踪服务的技巧等，是一本汽车展示厅销售人员自觉或培训的入门必读教材，也是一本打造出杰出汽车售员的重要参考书。

作者简介

刘同福，著名汽车咨询培训专家，经济学硕士，历任高校讲师、企业咨询培训师、企业营销总监、副总经理、总经理等职务。
从事汽车营销实战和研究十余年，在汽车营销实战和汽车营销培训、咨询方面积累了丰富的经验，主讲过数百次汽车营销专场培训，成功操作过数十个咨询案例

书籍目录

从书序前言第一章 不是卖车是帮顾客买车　一、为什么需要顾问式销售　二、汽车顾问销售的起源　三、汽车顾问式销售的方法第二章 全面展示你的车辆　一、汽车展示厅销售的功能　二、汽车展示厅销售的六步法第三章 成交始于良好的第一印象　一、接打电话的技巧　二、来访顾问的接待技巧第四章 因人而异地提供咨询　一、把握顾客购车需求的技巧　二、提供建议的技巧　三、按顾客的不同选用适当的接待方法第五章 让顾客心动的汽车展示说明　一、汽车说明的技巧　二、将特性转换成利益的技巧　三、试车的注意事项第六章 巧妙说服，达成交易　一、价格谈判的技巧　二、处理顾客异议的技巧　三、达在协议的技巧第七章 让顾客满意的交车、验车　一、交车的技巧　二、验车的注意事项第八章 跟踪服务，扩大战果　一、拨打跟踪服务电话　二、处理顾客投诉的技巧　三、获得推荐的技巧

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