第一图书网, tushu007.com

<<汽车销售顾问>>

图书基本信息

书名：<<汽车销售顾问>>

13位ISBN编号：9787111389064

10位ISBN编号：7111389069

出版时间：2012-7

出版时间：机械工业出版社

作者：顾燕庆　等主编

页数：144

字数：228000

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

《汽车营销职业培训系列教材：汽车销售顾问》由国内外汽车营销专家遵循上岗前培训的指导理念，本着实用、够用、能用的宗旨，以汽车销售流程为主线，对汽车销售岗位进行了全面阐述，内容包括商务礼仪、潜在客户开发、需求分析、车辆介绍、竞争车型比较、试乘试驾、异议处理、价格谈判、汽车保险、汽车贷款、汽车上牌、交车服务、售后跟踪服务、汽车销售合同等。

《汽车营销职业培训系列教材：汽车销售顾问》是汽车营销职业培训教材，也可作为中等及高等职业院校汽车营销及相关专业教材，还可供汽车销售服务从业人员岗前培训学习参考。

第一图书网, tushu007.com

<<汽车销售顾问>>

书籍目录

前言
项目一 商务礼仪
任务1 仪容仪表
任务2 自我介绍
任务3 交递名片
任务4 展厅接待
项目二 潜在客户开发
任务1 潜在客户开发方法
任务2 潜在客户跟进
任务3 客户维护与回访
项目三 需求分析
任务1 判断客户类型
任务2 需求分析方法
项目四 车辆介绍
任务1 六方位展示
任务2 汽车各性能展示法
项目五 竞争车型
任务1 寻找竞争车型及比较
项目六 试乘试驾
任务1 试乘试驾概述
任务2 试乘试驾流程
项目七 异议处理
任务1 识别客户异议
任务2 分析客户异议的成因
任务3 处理客户异议
项目八价格谈判
任务1 报价方法
任务2 处理顾客要求减价的方法
项目九 汽车保险
任务1 汽车保险的意义
任务2 汽车保险的险种
任务3 汽车保险的险种组合
任务4 汽车保险保费的计算
项目十汽车贷款
任务1汽车信贷的知识
任务2汽车贷款流程及计算
项目十一 汽车上牌1
任务1 汽车上牌
项目十二 交车服务
任务1 交车服务的准备
任务2 交车服务的流程
项目十三 售后跟踪服务
任务1 售后服务的内容
任务2 客户投诉处理
项目十四 汽车销售合同

第一图书网, tushu007.com

任务1 买卖合同
任务2 汽车销售合同的主要条款

章节摘录

版权页： 插图： 4.接名片的方法 接名片讲究“ 恭 ”，即恭恭敬敬。
营销人员在工作中常常要接受名片，接受方式是否恰当，将会影响你给顾客的第一印象。
具体如下：1）空手的时候必须以双手接受。
试想如果别人以此种方式接受你的名片，你一定高兴。
2）接受后要马上过目，不可随便瞟一眼或有怠慢的表示。
初次见面，一次同时接受几张名片，要记住哪张名片是哪位先生或小姐的。
3）接受名片后应把对方的名片放入自己的名片夹中，要注意不可犯以下错误：①不要无意识地玩弄对方的名片。
②不要把对方的名片放入裤兜里。
③不要当场在对方的名片上写备忘事情。
4）在一般情况下，不要伸手向别人讨名片，必须讨名片时应以请求的口气，如“ 您方便的话，请给我一张名片，以便日后联系 ”。
5.名片使用注意事项 无论参加私人或商业餐宴，名片皆不可用餐时发送，此时只适宜从事社交而非商业性的活动。
与其发送一张破损或脏污的名片，不如不送。
应将名片收好，整齐地放在名片夹、盒或口袋中，以免名片毁损。
破旧名片应尽早丢弃。
任务4 展厅接待 一、任务分析 汽车销售流程中的一个首要环节就是展厅接待。
通过本任务的学习，应掌握展厅接待中惯用的寒暄语言和一个基本的接待流程。

编辑推荐

《企业营销职业培训系列教材:汽车销售顾问》讲解了作为汽车销售顾问的相关问题，是汽车营销职业培训教材，也可作为中等及高等职业院校汽车营销及相关专业教材，还可供汽车销售服务从业人员岗前培训学习参考。

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