

<<汽车及配件营销管理>>

图书基本信息

书名：<<汽车及配件营销管理>>

13位ISBN编号：9787304040970

10位ISBN编号：7304040971

出版时间：2007-10

出版时间：中央广播电视大学出版社

作者：余镜怀 主编，北京中德合力技术培训中心 组编

页数：313

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>

<<汽车及配件营销管理>>

前言

北京中德合力技术培训中心与中央广播电视大学、中国汽车工程学会合作，联合开办了中央电大“汽车运用与维修专业”，并受中央电大的委托，承担教学资源建设和教材编写任务。

“汽车运用与维修”并不是一个新的专业，国内很多院校都开设过，也编写和出版了众多专业方面的教材，但是在采用远程教育方式的广播电视大学开办这个专业尚属首次。

中央电大开办这个专业的目的是为了加速培养适应市场需求的汽车维修行业紧缺的技能型人才。

而适用于远程教学需要的汽车维修专业教材，包括文字教材、音像教材以及多媒体课件和网络课件，都不是现有的汽车维修教材可以替代的。

另外，电大汽车运用与维修专业的学习对象是一个庞大的群体，包括全国数百万汽车维修行业的从业人员，以及将要投身这个行业的高中、职高、技校的毕业生等。

这个群体有文化基础差异大、工作岗位不同以及学习时间不一样等特点。

这就决定了这套汽车维修教材既要能满足全日制学习、业余学习以及自学的需要，同时又能满足短期专题技术培训、现场培训的需要。

这套符合电大教学特色的学历教育系列教材是北京中德合力技术培训中心组织清华大学、北京理工大学、北京交通大学、北京联合大学等高等院校的教授和北京汽修行业的专家进行大纲论证和教材编写的。

这套教材的具体特征是具备知识和技术的先进性、系统性和实践性。

先进性。

当代汽车制造业发展迅速，汽车技术的进步越来越快，新技术的运用也越来越多，高科技的含量也越来越高，因此，教材编写内容必须突出汽车新技术的应用和发展趋势，使读者能掌握最新的知识和技术。

系统性。

汽车维修专业课程的设置本身就具有系统性。

作为专科学历教育的教材，注意了对学员进行系统的专业理论知识教育。

但教材不是把理论知识教育作为重点，而是将重点放在技术应用方面。

这样做有利于培养具有操作能力的技术人才。

实践性。

教材编写注意了理论与实训结合，理论教材和实训教材由同一主编统一编写，同时出版，同步使用，使理论课和实训课有机结合起来，并在教学中实现边学习理论边动手操作，学理论时可结合实际操作，并在实际操作中学理论。

实践证明，这是培养技能型人才有效的方式。

<<汽车及配件营销管理>>

内容概要

《汽车及配件营销管理》共分13章，比较详细地介绍了汽车及配件营销的基础知识及相关案例。具体内容包括：汽车及配件行业概况、汽车及配件销售员职业素质及技能要求、汽车及配件销售企业、汽车构造与配件、汽车及配件的类型与编号规则、汽车常用材料、市场营销基础知识和法律常识、汽车及配件销售员需要掌握的采购、保管、销售、售后服务和保修索赔、市场调研、商务活动等内容，为汽车及配件营销人员提供了较全面系统的知识。

<<汽车及配件营销管理>>

书籍目录

第1章 概论

- 1.1 汽车及配件行业概况
- 1.2 汽车及配件营销人员的基本素质和职业道德
- 1.3 汽车及配件销售企业

第2章 汽车及配件

- 2.1 汽车构造及产品编号
- 2.2 汽车配件

第3章 汽车及配件的类型与编号规则

- 3.1 汽车及配件的类型
- 3.2 汽车及汽车配件行业术语
- 3.3 国产汽车及配件的编号规则
- 3.4 进口汽车及配件的编号规则

第4章 汽车常用材料

- 4.1 汽车常用润滑材料
- 4.2 汽车常用液体
- 4.3 汽车常用金属材料
- 4.4 汽车常用非金属材料
- 4.5 滚动轴承和油封
- 4.6 汽车油漆
- 4.7 计量单位及常用工具和量具

第5章 市场营销基础

- 5.1 市场与市场营销
- 5.2 消费者心理分析
- 5.3 市场营销模式
- 5.4 销售渠道
- 5.5 定价

第6章 法律常识

- 6.1 反不正当竞争法
- 6.2 产品质量法
- 6.3 消费者权益保护法
- 6.4 合同法
- 6.5 价格法
- 6.6 票据法
- 6.7 商标法

第7章 汽车及配件的购进业务

第8章 汽车及配件仓储与管理

第9章 汽车及配件的销售业务

第10章 汽车及配件售后服务与保修索赔

第11章 汽车及配件市场营销调查与市场预测

第12章 商务活动

第13章 汽车及配件计算机管理系统

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>