第一图书网, tushu007.com

<<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：9787304045203

10位ISBN编号：7304045205

出版时间：2010-6

出版时间：中央广播电视大学出版社

作者：佘镜怀 编

页数：322

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

《全国高等学校高职高专汽车类专业规划教材：汽车及配件营销管理》介绍了：随着汽车领域的创新及对汽车再生资源利用的不断提高，汽车技术正发生着日新月异的变化。
计算机及其控制技术的广泛应用，使汽车成为典型的机电液一体化产品；汽车新材料、清洁能源的研发，使汽车产品的内涵与以往相比具有质的差别。
这就要求在人才培养时既要具有前瞻性，又要与我国汽车技术现有水平相结合。
要在注重培养具有自主开发能力的研究型人才的同时，大力培养专业水平高，实践能力强，并有着较强的科技运用、推广、转换能力的应用型人才。
这也意味着对我国汽车高等教育的办学体制、机制、模式和人才培养理念等提出了全新的要求。

<<汽车及配件营销管理>>

书籍目录

第一章 概论第一节 汽车及配件行业概况一、汽车工业及汽车产业二、汽车配件销售行业的历史及其现状第二节 汽车及配件营销人员的基本素质和职业道德一、汽车配件销售人员的基本素质二、汽车配件销售人员的职业道德第三节 汽车及配件销售企业一、汽车配件销售企业的性质及其分销渠道类型二、汽车配件销售企业应具备的基本条件三、汽车配件销售企业的作用及任务第二章 汽车及配件第一节 汽车构造及产品编号一、汽车构造二、国产汽车分类规则及产品编号规则三、国外汽车分类规则及产品编号规则第二节 汽车配件一、发动机主要配件二、底盘主要配件三、电器设备主要配件四、电控发动机主要配件第三章 汽车及配件的类型与编号规则第一节 汽车及配件的类型一、汽车零部件二、汽车标准件三、汽车材料第二节 汽车及汽车配件行业术语一、汽车基本术语二、配件基本情况三、配件其他的常见术语第三节 国产汽车及配件的编号规则一、国产汽车零部件的编号规则二、对国产汽车零部件编号规则的说明三、国产汽车标准件的编号规则第四节 进口汽车及配件的编号规则一、一般配件号的编号规则二、标准配件号的编号规则三、组合件（半总成配件）号的编号规则四、修理备用配件（修理包件）号的编号规则五、工具类的编号规则第四章 汽车常用材料第一节 汽车常用润滑材料一、发动机机油二、齿轮油三、润滑脂四、自动加速器油五、汽车液压油第二节 汽车常用液体一、制动液二、防冻液第三节 汽车常用金属材料一、黑色金属材料二、有色金属材料第四节 汽车常用非金属材料一、常用的塑料制品二、常用的石棉制品三、常用的软木制品四、常用的纸制品五、常用的橡胶制品……第五章 市场营销基础第六章 法律常识第七章 汽车及配件的购进业务第八章 汽车及配件仓储与管理第九章 汽车及配件的销售业务第十章 慙车及配件售后服务与保修索赔第十一章 汽车及配件市场营销调查与市场预测第十二章 商务活动第十三章 汽车及配件计算机管理系统

章节摘录

（1）热爱本职，精通业务　　企业的经销人员，如果对自己所从事的工作没有一股热忱，甚至看不起自己的工作，那么他就不可能有工作的积极性、主动性和创造性，也就不可能实现自我价值的追求；经销人员如果不精于业务，不善于聚财和理财，那么在竞争中就要被淘汰。
只有精通业务，善于聚财和理财，他才能把自己所从事的事业做好，才能提高经营效益。
（2）互利互惠，公平交易，诚实无欺　　要保持和发展互利互惠公平交易、诚实无欺的经营作风，就要树立正确的经营观念，即全局观念、服务至上观念、薄利多销观念、创造经营特色创新观念、商品及时更新观念、经营方式多样化观念等。
（3）文明经商，尊重消费者利益　　文明经商就要做到主动、热情、耐心、周到，仪表要整洁，举止要大方，讲究语言艺术。
具体来说，客户临近，主动招呼；客户购货，主动展示商品；客户对商品不熟悉，主动介绍商品的性能、质量、价格、使用方法；接待客户时要态度和蔼、语言亲切、注重礼貌；要耐心回答客户提出的各种问题；帮助挑选产品，做到多拿不厌，多问不烦；要想客户之所想，急客户之所急。
尊重消费者的利益，则要做到：明码标价，按质论价；介绍商品实事求是；出售商品注重质量，对消费者负责，不以假乱真，以次充好。
（4）团结协作，互帮互助　　团结协作，互帮互助是正确处理业主与员工之间、企业之间相互关系的有效途径。
这就要求经销人员树立求大同存小异的工作作风；尊重他人的意见和劳动；要善于心理换位，将心比心替他人着想。
（5）遵纪守法，敢于斗争　　企业的经销人员必须以财经纪律严格要求自己的职业行为，自觉遵守有关经济法规：要善于运用财经纪律和有关经济法规，在经营中正确处理好各种关系，包括矛盾和纠纷等，对违法乱纪的行为不迁就，坚持原则，敢于斗争。
2.汽车配件销售人员的行为规范　　汽车配件销售人员的具体行为规范可以总结为以下8个方面的内容：　　（1）遵守国家法律法规，不违法经营　　国家的法律和法规是体现工人阶级和劳动人民意志、维护工人阶级和绝大多数劳动人民根本利益、通过国家机器强制力来保证实施的行为规范。
从业人员只有在法律和纪律要求的范围内行使职权，履行义务，才能保证社会的经济、政治、文化生活秩序上的有条不紊；保证国家、集体、个人三者利益的协调一致；保证物质文明和精神文明建设的顺利进行。
否则，各种秩序就要造成混乱，国家和人民的利益就要遭受损失。
所以，遵守国家法律法规，是每个经营者必须做到的。
任何违法活动必将受到法律制裁。
……

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