

<<汽车推销技巧>>

图书基本信息

书名：<<汽车推销技巧>>

13位ISBN编号：9787313085788

10位ISBN编号：7313085788

出版时间：2012-9

出版时间：上海交通大学出版社

作者：姬虹

页数：213

字数：343000

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>

## <<汽车推销技巧>>

### 内容概要

《汽车推销技巧(理实一体化教程高等职业教育十二五规划教材)》编著者姬虹。

《汽车推销技巧(理实一体化教程高等职业教育十二五规划教材)》内容提要：本书以项目为导向，以能力训练为重点，系统介绍了汽车推销的原理与技巧，内容包括：汽车推销概述，汽车推销员的职责和基本要求，汽车推销心理，汽车推销模式，寻找顾客，顾客接近，价格谈判，顾客异议及处理，推销成交，汽车推销管理等。

## <<汽车推销技巧>>

### 书籍目录

- 项目一 汽车推销概述
  - 任务一 认识汽车推销
  - 任务二 汽车推销的一般过程
- 项目二 汽车推销员的职责和基本要求
  - 任务一 汽车推销员的职责
  - 任务二 汽车推销员的职业素质
  - 任务三 汽车推销员的礼仪
- 项目三 汽车推销心理
  - 任务一 汽车推销心理概述
  - 任务二 顾客的购买心理
  - 任务三 推销方格理论
- 项目四 推销模式
  - 任务一 爱达模式
  - 任务二 迪伯达模式
  - 任务三 埃德帕模式和费比模式
- 项目五 寻找顾客
  - 任务一 寻找潜在顾客
  - 任务二 潜在顾客信息来源
  - 任务三 寻找顾客的方法
- 项目六 顾客接近
  - 任务一 接近准备
  - 任务二 顾客约见
  - 任务三 接近顾客的方法
- 项目七 价格谈判
  - 任务一 定价策略
  - 任务二 报价方法
  - 任务三 讨价还价与让价
- 项目八 顾客异议及其处理
  - 任务一 顾客异议概述
  - 任务二 处理顾客异议的原则
  - 任务三 处理顾客异议的方法
  - 任务四 处理顾客异议的策略
- 项目九 推销成交
  - 任务一 汽车推销成交的含义和时机
  - 任务二 推销成交常用方法
- 项目十 汽车推销管理
  - 任务一 推销关系管理
  - 任务二 汽车推销人员的管理
- 参考文献

## <<汽车推销技巧>>

### 编辑推荐

《汽车推销技巧(理实一体化教程高等职业教育十二五规划教材)》编著者姬虹。

本书从高职高专应用型复合型人才的培养目标出发,以满足顾客需求为中心,以实际汽车推销工作过程为主线,设计了整个内容体系。

在总结多年汽车推销教学的经验,结合众多汽车推销人员的实践心得,全面阐释了汽车推销活动运作的基本原理和实施技巧。

本书根据推销课程实践性强的学科特点,打破传统的单一知识、叙述型的教材模式,尝试编写包括情境描述、任务剖析、任务载体、任务实施等在内的复合结构型教材,力争使学生通过学习不但掌握汽车推销的基本理论,还培养并提高其寻找潜在顾客、接近顾客、说服顾客的能力。

本书内容新颖、条理清晰、语言严谨,既可作为高等专科学校、职业技术学院和成人高校市场营销类专业学生的通用教材,也可用作企业推销管理工作培训用书或企业推销人员的业务参考书。

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>