

<<汽车销售的第一本书>>

图书基本信息

书名：<<汽车销售的第一本书>>

13位ISBN编号：9787500569466

10位ISBN编号：7500569467

出版时间：2004-1

出版时间：中国财政经济出版社

作者：孙路弘

页数：252

字数：280000

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>

## <<汽车销售的第一本书>>

### 内容概要

本书充分了解了奥经销商对培训的切实需求，以及中国市场中神秘的销售和展厅管理的诀窍。基于奥迪全球销售标准，他发展完善了奥迪在中国的汽车培训流程体系，并设计了互动性的培训课程，结果令人惊奇，这些培训模块的力度有效地在销售人员身上产生了强大的影响力，如果你期望在汽车领域取得优良的销售业绩，如果你计划通过培训，以及在预算有限的情况下来提高优良的销售业绩，如果你计划通过培训，以及在预算有限的情况下来提高优良的销售业绩，那么这本读物以帮助你激励你销售的队伍，并加快形成一个专业化、正规代的销售组织。

## <<汽车销售的第一本书>>

### 作者简介

孙路弘, 在澳大利亚生活了8年, 曾经是澳大利亚汽车协会的高级营销顾问, 从销售福特汽车开始其汽车销售生涯, 在取得优秀的业绩以后, 开始从事销售管理和销售培训工作, 以及大型营销策划、营销实施等活动。

1998年回到中国后, 一直从事各个行业的销售人员技能、销售方法与

## <<汽车销售的第一本书>>

### 书籍目录

开篇故事 第一章 售前准备工作 第一节 产品知识 第二节 消费行为 第三节 自我态度与销售的核心实力 第二章 接近客户的技巧 第一节 前3分钟 第二节 沟通目的 第三节 亲近易懂 第三章 分析客户需求 第一节 购买动机 第二节 客户需求 第三节 客户状态 第四章 产品展示 第一节 客户利益 第二节 体验感觉 第三节 适度推销 第五章 购买动机 第一节 真实动机 第二节 引导话题 第三节 解答技巧 第六章 处理异议 第一节 防范异议 第二节 强调利益 第三节 竞争对手 第七章 对成交的控制和把握 第一节 总结利益 第二节 尝试签单 第三节 成熟稳重 第八章 汽车营销基本知识与应用 第一节 售后服务与客户满意度 第二节 车行营销的基本任务 第三节 豪华车市场竞争应对 附录：销售行业术语 后记

## <<汽车销售的第一本书>>

### 媒体关注与评论

如果：你已经是一名汽车销售人员，你已经是一名汽车销售经理，你已经是一名车行的主管，你已经从事汽车销售相关的工作，你热爱汽车销量工作，你将从事汽车销售工作，你渴望拥有与销售有关的各种技能，你渴望拥有高超的沟通技能，你渴望深入了解目标客户的内在心理活动，你渴望拥有别人没有的武器。

那么，让这本书助你一臂之力！

## <<汽车销售的第一本书>>

### 编辑推荐

目前，中国当之无愧地成为了世界上成长最快的汽车市场，这个庞大的市场显然充斥着各种高额销售的诱惑。

进入21世纪以后的中国在经济发展速度上保持其固有的高速是有目共睹的，如果中国金融体制改革和国企改革顺利完成以后，这样罕见的发展速度延续10年恐怕是没有什么疑问的。

而这个发展趋势又会再次作用在中国汽车销售市场上。

事实上，目前的中国市场对轿车的需求以及消费者对轿车价格的承受力也在比翼双飞。

这样的诱惑足以吸5！

世界上任何一家跨国经营的汽车制造商来中国构建其大本营。

如果说中国未来成为全球的汽车供应基地似乎也不为过。

<<汽车销售的第一本书>>

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>