第一图书网, tushu007.com

<<汽车配件销售员-(中级 高级)>>

图书基本信息

书名：<<汽车配件销售员-(中级 高级)>>

13位ISBN编号：9787504560964

10位ISBN编号：7504560960

出版时间：2007-9

出版时间：中国劳动

作者：本社

页数：221

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

本教材根据《国家职业标准——汽车配件销售员（试行）》编写，是职业技能培训与考核用书。

本教材分为中级汽车配件销售员和高级汽车配件销售员两个部分，主要内容包括汽车配件的采购、保管与养护、销售、售后服务与保修索赔，以及市场调研、商务活动、计算机管理系统等。

本教材可作为职业技能培训与考核用书，也是各级各类职业技术学校相关专业师生必备资料，还可供相关从业人员参考。

第一图书网, tushu007.com

<<汽车配件销售员-(中级 高级)>>

书籍目录

第一部分?中级汽车配件销售员　第1单元?采购　第一节?选择与鉴别货源　第二节?进货　第三节?汽车配件物流配送　第四节?汽车配件的验收　单元测试题　单元测试题答案　第2单元?保管和养护-　第一节?汽车配件保管　第二节?汽车配件养护　单元测试题　单元测试题答案　第3单元?销售　第一节?接待与拜访客户　第二节?汽车配件介绍与咨询　第三节?谈判与成交　第四节?汽车配件交付　单元测试题　单元测试题答案　第4单元?售后服务与保修索赔　第一节?保持客户关系　第二节?质量保修与索赔　单元测试题　单元测试题答案　第5单元?市场调研　第一节?市场调查与预测　第二节?竞争分析　单元测试题　单元测试题答案　第6单元?商务活动　第一节?汽车配件陈列与广告宣传　第二节?订立合同　第三节?财务核算　单元测试题　单元测试题答案第二部分?高级汽车配件销售员　第7单元?采购　第一节?选择与鉴别货源　第二节?进货　第三节?汽车配件物流配送　单元测试题　单元测试题答案　第8单元?保管和养护　第一节?汽车配件保管　第二节?汽车配件养护　单元测试题　单元测试题答案　第9单元?销售　第一节?接待与拜访客户　第二节?汽车配件营销的发展趋势　第三节?汽车配件介绍与咨询　第四节?谈判与成交　单元测试题　单元测试题答案　第10单元?售后服务与保修　第一节?保持客户关系　第二节?质量保修　单元测试题　单元测试题答案　第11单元?市场调研　第一节?市场调查与预测　第二节?竞争分析　单元测试题　单元测试题答案　第12单元?商务活动　第一节?组织汽车配件展会　第二节?订立合同　第三节?财务核算　单元测试题　单元测试题答案　第13单元?汽车配件计算机管理系统　第一节?汽车配件计算机管理系统概述　第二节?汽车配件计算机管理系统操作实例　单元测试题　单元测试题答案参考文献

章节摘录

第一部分?中级汽车配件销售员　第1单元?采购　第一节?选择与鉴别货源　一、鉴别汽车配件质量　1．检视法　（1）表面硬度是否达标。
零配件的表面硬度都有规定，在征得厂家同意后，可用钢锯条的断茬试划配件表面，但不能划伤工作面。
划时打滑且无划痕的，说明硬度高；划后稍有浅痕的，说明硬度较高；划后有明显划痕的，说明硬度低。
（2）结合部位是否平整。
零配件在搬运、存放过程中，由于振动、磕碰，常会在结合部位产生毛刺、压痕、破损，影响零件使用，选购和检验时要特别注意。
（3）几何尺寸有无变形。
有些零件因制造、运输、存放不当，易产生变形。
检查轴类零件时，可将其沿玻璃板滚动一周，看零件与玻璃板贴合处有无漏光，有漏光则说明零件弯曲，无漏光则说明零件无变形。
选购离合器从动盘钢片或摩擦片时，可将钢片、摩擦片举起，观察其是否翘曲。
选购油封时，带骨架的油封端面应是正圆形，能与平板玻璃贴合无翘曲；无骨架油封外缘应端正，用手握使其变形，松手后应能恢复原状。
选购各类衬垫时，也应注意检查其几何尺寸及形状。
（4）总成部件有无缺件。
正规的总成部件必须齐全完好，才能保证顺利装配和正常运行。
一些总成件上的个别小零件若漏装，将使总成部件无法工作，甚至报废。
（5）转动部件是否灵活。
在检验机油泵等转动部件时，用手转动泵轴，应感到灵活无卡滞。
检验滚动轴承时，一手支撑轴承内环，另一手打转外环，外环应能快速自如转动，然后逐渐停转。
若转动零件发卡、转动不灵，说明内部锈蚀或产生变形。
（6）装配记号是否清晰。
为保证配合件的装配关系符合技术要求，有一些零件，如正时齿轮表面均刻有装配记号。
若无记号或记号模糊无法辨认，将给装配带来很大的困难，甚至装错。

编辑推荐

汽车配件种类繁多，涉及机械、电子、化工、原材料等多种工业生产领域；汽车配件品种繁杂，其生产厂家遍及国内外；汽车配件的质量直接影响到车辆的安全、环保、动力及经济性能。
因此，汽车配件销售员应掌握汽车配件的相关知识。
汽车配件销售市场是一个大市场，市场竞争激烈，汽车配件销售员在销售、售后服务、市场调研、采购、仓储和各项商务活动中应具备必要的技能。
唯有如此方能占领市场，在商战中立于不败之地。
这本教材开创性地系统介绍了汽配营销的各个层面，并结合了实际案例的运用。
相信这本教材必将成为广大汽配从业人员的良师益友，成为汽配企业提升营销竞争力的利器。

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