第一图书网, tushu007.com

<<汽车销售>>

图书基本信息

书名：<<汽车销售>>

13位ISBN编号：9787504567925

10位ISBN编号：7504567922

出版时间：2008-1

出版时间：中国劳动

作者：雷明森

页数：274

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

第一图书网, tushu007.com

前言

教材，作为教师和学生据以开展教学活动的主要媒介，历来是教育培训机构关注的重点。
改革开放以来，我国职业教育培训教材呈现多元开发的局面，为职业教育培训教材建设增添了新的活力。
目前出版的这套教材，是由广州白云工商高级技工学校（以下简称“白云”）在改革过程中，经过近两年探索和实践后研究开发出来的。
这是近几年来出现的较具职教特质的教材之一。
这种特质就在于它能够较好地诠释和体现就业导向的职教方针。
一、这套教材编写的依据是职业活动导向的课程模式，而非学科导向的课程模式　　众所周知，课程模式决定教材模式。
职业教育到底采用什么样的课程模式？
这个问题在我国始终没有得到较好的解决。
今天，中国经济发展正处于重要的转型期，产业优化升级需要增强企业的自主创新能力，经济的持续高速增长需要数以亿计的熟练技能劳动者和数以千万计的高技能人才。
职业教育和培训I面临前所未有的机遇。
但大多数的职业学校仍在按照学科系统化课程和教材按部就班地教学生、考学生，技能人才培养效率低下，中高级技能人才长期供不应求。
为寻求对策，中国就业培训技术指导中心组织有关技工学校的管理人员、教师及职教专家，组成《中国职业教育培训模式研究>课题组，专题研究就业导向的技能人才培养模式。
白云工商高级技校作为分课题组，以“汽车维修专业职业活动导向课程模式的建立”为研究目标，先后投入大量人力、物力和财力，从企业调研和工作分析入手，一步一步、扎扎实实地进行新型课程模式的研究、设计、论证和教学试验。
经过一年半时间的不懈努力，终于使汽车维修专业职业活动导向课程模式首次在“白云”建立起来。

内容概要

??本书按照汽车销售的实际工作过程，综合了国内较有影响力的汽车销售品牌公司的销售流程管理及执行方法，内容包括汽车销售文化、汽车销售策略、汽车销售实务三大课题，共十个单元。

本书体现了培养学生以职业能力为本位，以学生为主体，以实践为导向，实现以“工作过程一体化”为主体的职业行动导向教学思想。

在课程内容上，经过汽车企业销售管理专家和本课程专业教师通过工作任务分析、论证，以其分析、论证的结果为依据，严格根据汽车企业销售工作过程、服务标准进行编写，具有较强的实用性，如本书第三课题中汽车销售实务中流程与汽车销售实务操作文件，让学生边学边练，培养其很好的动手和动口能力。

本书融进了汽车销售文化、汽车销售策略、汽车销售实务，学习对象有无汽车专业基础知识均可，本书适合作为汽车销售企业内部员工培训教材和汽车营销员、汽车经纪人资格证考证训练教材，同时也是职业技术学校汽车专业商务类课程一本很好的教材。

本书由雷明森、谌其军、严安辉、何国伟、曾绍星、向智华、王飞、樊敏、谌其远编写，雷明森、谌其军主编，潘伟荣、杨庆彪主审。

书籍目录

课题一?汽车销售文化 第一单元?汽车销售及其发展 第二单元?汽车品牌价值与销售 第三单元?汽车销售管理及团队建设课题二?汽车销售策略 第二单?元汽车市场销售课题三?汽车销售实务 第二单元?汽车销售礼仪 第三单元?汽车销售要点 第四单元?汽车导购 第五单元?汽车销售业务标准及流程管理参考文献

章节摘录

12.压缩比　　压缩比是汽缸内活塞的最大行程容积与最小行程容积的比值，也等于整个活塞的运动行程上止点和下止点在不同行程位置的容积比值。
例如，压缩比为10的发动机就是将可燃混合气压缩为原来体积的1／10。
一般来说，在发动机的其他设计不变的情况下，压缩比越高的车功率越大，效率越高，燃油经济性方面也会好一些。
但是压缩比过高会造成稳定性下降，发动机寿命缩短。
而且压缩比也不可能无限制地提高，因为可燃混合气在压缩过程中温度会急剧提高，如果在没有到活塞的上止点处温度就已经超过可燃混合气的燃点，则可燃混合气就会爆燃，这就是俗称的敲缸，可以听到明显的金属撞击声，严重的爆燃甚至会使发动机倒转，给发动机造成致命的伤害。
……

编辑推荐

《汽车销售（技能培训、活动导向一体化）》按照汽车销售的实际工作过程，综合了国内较有影响力的汽车销售品牌公司的销售流程管理及执行方法，内容包括汽车销售文化、汽车销售策略、汽车销售实务三大课题。
《汽车销售（技能培训、活动导向一体化）》适合作为汽车销售企业内部员工培训教材和汽车营销员、汽车经纪人资格证考证训练教材，同时也是职业技术学校汽车专业商务类课程一本很好的教材。

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