

<<汽车配件管理与营销>>

图书基本信息

书名：<<汽车配件管理与营销>>

13位ISBN编号：9787562323549

10位ISBN编号：7562323542

出版时间：2006-2

出版时间：广东华南理工大学

作者：黄炳华

页数：166

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>

<<汽车配件管理与营销>>

内容概要

本书系统介绍了汽车配件流通的运作程序及管理内容和方法，主要内容包括汽车配件的市场调查与预测方法、汽车配件的检索方法、汽车配件订货程序、汽车配件仓务管理、汽车配件销售、汽车配件管理系统等。

为了使读者掌握汽车配件管理与营销的理论和方法，本书各章节融入了新颖的实例与丰富的实物照片，注重理论与实践相结合，并且附书附带了汽车配件管理系统应用软件光盘，使读者深入掌握汽车配件管理数据库的建立和使用方法，进行汽车配件库存情况查询及汽车配件订货、入库、仓管、出库等程序。

本书可供高等院校、职业院校汽车技术、汽车营销类专业的教学使用，也可供汽车售后服务技术管理人员以及汽车配件从业人员阅读参考。

<<汽车配件管理与营销>>

书籍目录

第一章 概论 第一节 汽车配件的概念和范畴 第二节 汽车配件营销的重要性 第三节 我国汽车配件市场的现状 复习思考题第二章 汽车配件市场与预测 第一节 汽车配件市场调查 第二节 汽车配件市场预测 复习思考题第三章 汽车配件检索方法 第一节 汽车配件检索工具 第二节 汽车配件检索方法 第三节 汽车零件编号体系和原则 第四节 其他汽车配件技术资料的使用 复习思考题第四章 汽车配件订货管理 第一节 汽车配件订货管理基本知识 第二节 库存配件品种与最低安全库存量的确定 第三节 库存补充订货程序 第四节 即购即销配件订货程序 第五节 汽车配件采购 复习思考题第五章 汽车配件库存管理 第一节 汽车配件入库程序 第二节 汽车配件仓库管理 第三节 汽车配件出库程序 第四节 库存零件盘点 复习思考题第六章 汽车配件销售 第一节 汽车配件销售的特点 第二节 汽车配件销售价格的确 第三节 对汽车配件销售人员的基本要求 第四节 汽车配件销售流程 第五节 汽车配件销售过程中的关键因素 第六节 汽车配件营销模式 第七节 汽车配件销售技巧 第八节 汽车配件索赔第七章 汽车配件计算机管理系统 附录参考文献

<<汽车配件管理与营销>>

编辑推荐

本书从实际应用的角度出发,详细介绍了汽车配件经营过程中的市场调查与预测、配件检索工具及方法、配件订货管理、配件库存管理和配件销售等内容,书中对北京西讯、广州超越等公司的汽车配件计算机管理系统软件进行了介绍,随书附有这些公司的试用版软件及电子版使用手册供参考,本书为汽车技术服务类专业师生提供一本较全面系统了解汽车配件经营管理过程的教材,也可供汽车维修企业、汽车配件经营企业的营销人员和管理人员参考。

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>