

<<汽车销售技法>>

图书基本信息

书名：<<汽车销售技法>>

13位ISBN编号：9787562335610

10位ISBN编号：7562335613

出版时间：2012-1

出版时间：华南理工大学出版社

作者：罗静，单晓峰 主编

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>

<<汽车销售技法>>

内容概要

本书结合汽车销售企业在竞争格局中对人才的需求，充分吸取最先进的销售理念和销售技法，并结合企业的实战经验编写而成。

其内容包括销售人员素质、售前准备、开发客户、沟通技巧、车辆展示与产品介绍、试乘试驾、顾客异议处理、报价与成交、交车、售后维系、销售人员的自我管理
等，共12章。

本书既可作为汽车技术服务与营销类专业的教材，也可作为从事汽车销售业务的各类人员培训与进修的读本。

<<汽车销售技法>>

书籍目录

第一章 汽车销售概论

第一节 销售的概念

第二节 我国汽车销售行业的发展与展望

一、从粗放型销售向组合型销售转变

二、从营业员式销售向顾问、式销售转变

三、从“卖产品”向综合服务转变

四、从以新车销售为主向新车、二手车销售并重转变

第三节 汽车销售的内容与特点

一、汽车销售的主要内容

二、汽车销售的特点

第四节 汽车销售人员的角色与素质要求

一、汽车销售人员的多元角色

二、如何成为专业的汽车销售员

三、汽车销售员必备的专业素质

四、汽车销售人员的能力结构

第二章 售前准备

第一节 销售员仪容仪表的准备

一、仪容

二、仪表

第二节 熟悉产品

一、熟悉品牌历史

二、熟悉产品的设计理念和特点

三、熟悉产品的技术参数和性能

四、熟悉厂家的产品定位

五、熟悉产品各配置的卖点

六、熟悉产品的销售政策

七、了解用户使用产品的感受

第三节 产品介绍准备

一、外形

二、动力和操控

三、舒适性

四、安全性

五、先进科技

第四节 竞争品牌对比分析

.....

第三章 寻找与开发潜在顾客

第四章 销售接待及沟通技巧

第五章 顾客需求分析

第六章 车辆展示与产品介绍

第七章 试乘试驾

第八章 顾客异议处理

第九章 报价与成交

第十章 交车及交车仪式

第十一章 售后维系

第十二章 销售人员的自我管理

<<汽车销售技法>>

参考文献

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>