

<<汽车营销礼仪实训>>

图书基本信息

书名：<<汽车营销礼仪实训>>

13位ISBN编号：9787564039936

10位ISBN编号：7564039930

出版时间：2011-1

出版时间：石虹 北京理工大学出版社 (2011-01出版)

作者：石虹 编

页数：143

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>

## <<汽车营销礼仪实训>>

### 内容概要

《汽车营销礼仪实训》是针对汽车营销活动过程中营销顾问的实际工作，按照汽车展厅销售流程而设计、编写的，共由10个模块构成。

模块1为汽车营销人员的仪容、仪表礼仪，主要是通过训练使学员掌握汽车销售顾问仪容、仪表的礼仪要求，把握着装、化妆要领。

模块2为汽车营销人员的仪态礼仪，主要是通过实训课程，对学员的基本站姿、坐姿、行姿、蹲姿、微笑、握手、鞠躬、手势等进行针对性的训练，达到展厅汽车营销人员的仪态要求。

模块3为汽车营销人员的语言礼仪，主要是通过训练使学员在与顾客的交流中，语言表达自然、流畅；在向顾客介绍产品时能够达到亲切、友善、规范、标准的要求。

模块4为汽车营销人员的电话礼仪，主要是通过训练使学员掌握接打电话礼仪要求，完善自身的形象塑造。

模块5~8为展厅接待礼仪、试乘试驾礼仪、交车礼仪及售后跟踪礼仪，主要是通过训练使学员掌握展厅顾客的接待、产品介绍、试乘试驾、交车、售后服务各环节服务流程及礼仪规范，力求达到强化礼仪基础知识的学习，全面提升学习者的实际操作和运用能力。

模块9为求职面试礼仪，主要是通过训练使学员掌握求职面试技巧和礼仪规范，以便能够在未来求职面试中获得成功。

模块10为汽车营销礼仪实训评价。

总之，学员可通过每个模块的实训实施方案，了解每个模块实训单元目标、实训进程安排、教学方法及活动形式等内容；在每个模块实训学员手册的帮助指导下，完成每个实训任务单上的任务，在进行综合训练的基础上，可提升自身的实际操作能力，并且获得对实训过程的考核评价。

## &lt;&lt;汽车营销礼仪实训&gt;&gt;

## 书籍目录

模块1 汽车营销人员仪容、仪表礼仪1.1 汽车营销人员仪容、仪表礼仪实训实施方案1.2 汽车营销人员仪容、仪表礼仪实训学员手册1.3 汽车营销人员仪容、仪表礼仪实训任务单1.4 汽车营销人员仪容、仪表礼仪实训评价1.5 汽车营销人员仪容、仪表礼仪综合训练模块2 汽车营销人员仪态礼仪2.1 汽车营销人员仪态礼仪实训实施方案2.2 汽车营销人员仪态礼仪实训学员手册2.3 汽车营销人员仪态礼仪实训任务单2.4 汽车营销人员仪态礼仪实训评价2.5 汽车营销人员仪态礼仪综合训练模块3 汽车营销人员语言礼仪3.1 汽车营销人员语言礼仪实训实施方案3.2 汽车营销人员语言礼仪实训学员手册3.3 汽车营销人员语言礼仪实训任务单3.4 汽车营销人员语言礼仪实训评价3.5 汽车营销人员语言礼仪综合训练模块4 汽车营销人员电话礼仪4.1 汽车营销人员电话礼仪实训实施方案4.2 汽车营销人员电话礼仪实训学员手册4.3 汽车营销人员电话礼仪实训任务单4.4 汽车营销人员电话礼仪实训评价4.5 汽车营销人员电话礼仪综合训练模块5 展厅接待礼仪5.1 展厅接待礼仪实训实施方案5.2 展厅接待礼仪实训学员手册5.3 展厅接待礼仪实训任务单5.4 展厅接待礼仪实训评价5.5 展厅接待礼仪综合训练模块6 试乘试驾礼仪6.1 试乘试驾礼仪实训实施方案6.2 试乘试驾礼仪实训学员手册6.3 试乘试驾礼仪实训任务单6.4 试乘试驾礼仪实训评价6.5 试乘试驾礼仪综合训练模块7 交车礼仪7.1 交车礼仪实训实施方案7.2 交车礼仪实训学员手册7.3 交车礼仪实训任务单7.4 交车礼仪实训评价7.5 交车礼仪综合训练模块8 售后跟踪礼仪8.1 售后跟踪礼仪实训实施方案8.2 售后跟踪礼仪实训学员手册8.3 售后跟踪礼仪实训任务单8.4 售后跟踪礼仪实训评价8.5 售后跟踪礼仪综合训练模块9 求职面试礼仪9.1 求职面试礼仪实训实施方案9.2 求职面试礼仪实训学员手册9.3 求职面试礼仪实训任务单9.4 求职面试礼仪实训评价9.5 求职面试礼仪综合训练模块10 汽车营销礼仪实训评价10.1 汽车营销礼仪实训课程考核方案10.2 学生汽车营销礼仪实训总评价10.3 汽车营销礼仪实训课程满意度调查参考文献

## <<汽车营销礼仪实训>>

### 章节摘录

版权页：插图：电子制动分配器将制动力合理地分配至前桥后轴，有效地使前后轴制动效能达到最大值，避免制动力过大而引起甩尾。

即使在紧急或重载条件下，也可以平稳地减速停车，这就使新宝来即使在恶劣的路况或紧急重载条件下，也能平稳减速停车、起车，确保驾驶者尽情体验强动力带来的激情。

MASR发动机驱动防滑系统的使用，避免了新宝来在光滑路面制动时，出现车轮打滑、甚至方向失控的现象，同样也避免了在起步或急加速时，驱动轮可能打滑，避免了在冰雪等光滑路面上出现方向失控而产生的危险。

（5）新宝来严谨的生产工艺，加之国际一流水平的测量技术，使新宝来的车身强度和精度达到了国际先进水平。

整个车身缝隙均匀、严密，尽显制造艺术的魅力。

加之坚固耐用且独具一格的空腔注蜡技术，保证车身6年不锈穿。

新宝来堪称完美轿车之典范。

新宝来采用激光焊接技术。

激光焊接保证焊点连接达到分子层面的接合，焊接处强度等于一整块钢板的强度，焊接质量精良，碰撞时只是小变形而不断裂，从而大大提高了车身的刚度和碰撞安全性。

（6）新宝来在宝来的基础上，增加到4540mm的长，2610mm的轴距，为驾乘者构筑了一个充足的内部空间。

特别是后排腿部空间已经达到了中高级轿车的水准，既满足消费者日常出行的需求，又可作为商务车使用。

内部空间在同级车中占有一定的优势，使新宝来成为一款真正大空间的轿车。

## <<汽车营销礼仪实训>>

### 编辑推荐

《汽车营销礼仪实训》高等职业教育课程改革项目研究成果。

<<汽车营销礼仪实训>>

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>