

<<汽车销售员实战手册>>

图书基本信息

书名：<<汽车销售员实战手册>>

13位ISBN编号：9787806522844

10位ISBN编号：7806522840

出版时间：2004-4-1

出版时间：南方日报出版社

作者：刘同福

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>

<<汽车销售员实战手册>>

内容概要

汽车销售培训教程。

本书作者根据多年的售车经验写就了本书。

中国汽车企业从开发到销售，这两头受到的冲击比中间环节（指生产环节）大。

如何满足顾客的需求，把车卖出去，我们还没有学会。

因此，一张销售队伍的专业素质培训将成为推动汽车商贸发展的第一道关口。

本书作者有多年售车经验，从七个方面全方位地解剖了成为一名优秀汽车销售员的修炼过程，对有志投身此行业的年轻人、汽车厂商有极其细致周到的指点。

操作性强，易读好用。

<<汽车销售员实战手册>>

书籍目录

第一章 基本礼仪与技巧训练一 礼仪与形象二 说话的技巧三 不让顾客说“不”的技巧四 训练笑的艺术五 充分利用非语言表达方式六 让顾客产生好感的技巧七 针对顾客不同的反应和态度的应对技巧第二章 顾客购车行为模式分析一 顾客购车的不同心理类型分析二 顾客的购车动机分析三 不同性别顾客购车动机的差别四 不同年龄顾客购车动机的差别.....第三章 八步推销法.....第四章 六步销售法.....第五章 购车与用车的一条龙服务.....第六章 汽车销售人员的知识结构.....第七章 专业汽车销售员自我修炼.....

<<汽车销售员实战手册>>

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>