

<<汽车营销实务>>

图书基本信息

书名：<<汽车营销实务>>

13位ISBN编号：9787040344912

10位ISBN编号：7040344912

出版时间：2012-4

出版时间：高等教育出版社

作者：陈永革 编

页数：176

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>

<<汽车营销实务>>

内容概要

《普通高等教育规划教材·汽车专业系列：汽车营销实务》共9章，从汽车市场营销基本原理出发，分别介绍有关汽车营销人员、汽车销售实务、汽车配件及二手车销售与管理及汽车物流管理及网络营销等四部分内容。

汽车营销人员，重点是使学生了解作为汽车营销人员应具备的职业规范、基本能力和商务礼仪，使学生认识到要成为一名优秀汽车营销人员所应具备的条件。

汽车销售实务，重点学习销售流程、销售技巧和有关代理服务业务，使学生掌握汽车销售的方法，熟悉汽车营销的法律法规。

汽车配件及二手车销售与管理，在学习汽车销售实务的基础上，使学生掌握汽车配件的采购、仓储管理及销售，掌握二手车的交易、评估及管理。

汽车物流管理及网络营销，重点学习第三方物流、供应链管理、电子商务和网络营销。

通过这四部分内容的学习，可以使学生比较系统而完整地掌握汽车营销的主要内容和操作实务。

《普通高等教育规划教材·汽车专业系列：汽车营销实务》可作为应用型本科及高职高专汽车技术服务及营销专业、汽车检测与维修技术专业的教材，亦可供相关专业及从事汽车营销的人员参考。

<<汽车营销实务>>

书籍目录

第1章 概述1.1 汽车市场营销观念的演变与确立1.2 我国汽车市场营销发展历程与趋势本章小结思考题
第2章 汽车营销人员2.1 汽车营销人员的职业规范2.2 汽车营销人员的基本能力2.3 汽车营销人员的商务礼仪2.4 优秀汽车营销人员应具备的条件本章小结思考题
第3章 汽车销售技巧3.1 汽车销售流程3.2 销售人员的自身准备3.3 访问客户3.4 提供咨询3.5 车辆展示3.6 顾客异议处理3.7 缔结成交3.8 售后服务本章小结思考题
第4章 汽车销售实务4.1 汽车消费信贷代理服务4.2 汽车保险代理服务4.3 汽车销售操作实务本章小结思考题
第5章 汽车配件销售与管理5.1 汽车配件的基本类型5.2 汽车配件的采购5.3 汽车配件的销售5.4 汽车配件的保修索赔本章小结思考题
第6章 二手车市场营销与管理6.1 二手车鉴定估价概述6.2 二手车鉴定评估操作流程6.3 二手车鉴定评估实例本章小结思考题
第7章 汽车物流管理7.1 汽车物流概述7.2 物流管理在市场营销系统中的作用7.3 第三方物流7.4 供应链管理下的汽车物流研究7.5 案例分析本章小结思考题
第8章 汽车电子商务与网络营销8.1 汽车电子商务8.2 网络营销本章小结思考题
第9章 汽车营销法律法规9.1 汽车产品与法律责任9.2 汽车营销业务与法律法规本章小结思考题参考文献

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>