

<<汽车销售100句妙语>>

图书基本信息

书名：<<汽车销售100句妙语>>

13位ISBN编号：9787111268475

10位ISBN编号：7111268474

出版时间：2009-5

出版时间：机械工业出版社

作者：刘同福

页数：165

字数：207000

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100句妙语>>

前言

面对单车利润不断减少的新车销售市场，各汽车经销商除了加强售后服务以增加利润来源之外，形成规模效益和稳定的顾客群体也成了目前汽车经销商持续发展的主要途径。

因此，汽车经销商的当务之急是在短时期内培养更多优秀的销售人员和服务人员。

汽车经销商间激烈的角逐，本质上意味着人才的竞争。

发展的关键要素是人才，人才的关键是素质问题，职业化是提升我国汽车经销商人才素质的核心。

具有竞争力的汽车经销商更需要大量的职业化人才，高素质的职业经理人和职业化的员工，是汽车经销商真正的核心竞争力。

不仅仅是汽车经销商的经理人需要职业化，员工也需要职业化，技术人员也需要职业化，职业化是提高个人与组织竞争力的必由之路。

我国很多汽车经销商与发达国家的汽车经销商相比竞争力很弱，最重要的原因就是汽车经销商人力资源普遍存在的问题——管理者和员工的职业化素质不高！

在经济全球化的浪潮下，我国汽车经销商目前都正处在由经验型管理向职业化管理的转型过程中，能否尽快地彻底实现这种转型，直接关系到每个汽车经销商在未来的市场竞争中的生存发展能力。

要实现这种转型，我国汽车经销商首先必须形成职业化的管理者和员工队伍。

据调查资料显示，90%的公司认为，制约企业发展的最大因素是缺乏高素质的职业化员工。

专家呼吁：“职业化是我国汽车经销商发展的核心竞争力。

”

<<汽车销售100句妙语>>

内容概要

销售的核心艺术，就是语言的艺术；销售的核心智慧，就是销售的妙语。
优秀的销售员之所以优秀，是因为他们掌揖了最专业、最艺术的销售妙语。

本书通过介绍汽车销售员在与顾客接触的过程中需要面对的29项具体场景，精选出100句经典实用的汽车销售妙语，并配以案例的分析和解读，可帮助汽车销售人员在短时间内快速掌握销售对话技巧，有效提升销售业绩。

本书可作为汽车销售人员自学销售话术的参考书，也可作为汽车经销企业提高员工职业素质的培训用书。

<<汽车销售100句妙语>>

作者简介

刘同福，经济学硕士，资深咨询培训师，历任高校讲师、企业咨询培训师、营销总监、副总经理、总经理等职务，现任中国汽车流通协会市场营销专业委员会副秘书长。

从事汽车营销实战和研究十余年，在汽车营销实战和汽车营销培训、咨询方面积累了丰富的经验。主讲过数百

<<汽车销售100句妙语>>

书籍目录

丛书序一、配合各种状况的礼貌用语二、来访顾客接待用语三、接答电话的用语四、给顾客打电话的用语五、直接拜访顾客的用语六、会见潜在顾客并介绍车辆的用语七、电话接近顾客的用语八、开场白的用语九、探测需求的用语十、引发顾客兴趣的川语十一、产生联想的用语十二、引用第三者证言的用语十三、不让顾客说“不”的用语十四、当面赞赏顾客的用语十五、感谢的用语十六、依顾客不同的需求选用适当用语十七、应对顾客购车不同行为模式的用语十八、应对顾客不同反应和态度的用语。

十九、让顾客心动的汽车展示说明的用语二十、对车辆进行环绕介绍用语二十一、要熟练掌握BFFA法则二十二、将特性转换成利益的用语二十三、制定自己的标准说法二十四、处理顾客异议的用语二十五、价格谈判的用语二十六、达成协议的用语二十七、拨打跟踪服务电话的州语二十八、妥善处理顾客投诉的用语二十九、巩固销售的用语

<<汽车销售100句妙语>>

章节摘录

五、直接拜访顾客的用语 直接拜访有两种形式。

一种是事先已经和顾客约好了会面的时间，这种拜访是计划性的拜访，因为已经确定要和谁见面，因此有充分的时间准备相关资料。

另外一种形式是预先没有通知顾客，直接到顾客处进行的拜访，俗称“扫街”。

1. 扫街的目的 扫街的目的在于找出潜在顾客，并设法与关键人士会谈，收集潜在顾客的资料。

扫街的功能非常强大。

一位有经验的销售人员到潜在顾客的处所扫街，在与潜在顾客进行面对面的交谈后，就能从购买欲望及购买能力两个层面判断出潜在顾客是否能成为有望顾客。

面对面寻找顾客是最好的方法，但也是最耗时的方法。

另外，由于潜在顾客的时间都非常宝贵，你将不会得到很多约见。

成功的扫街能带给销售人员许多的机会，如亲自判断潜在顾客的购买潜力；能在极短的时间内收集顾客的资料，建立潜在顾客资料卡，以供日后安排拜访用；能有效地了解销售人员的目标特性。

无疑，扫街是锻炼销售人员的最好办法。

扫街的好处虽然多，但新人行的销售人员却往往视为畏途，因为是突然的拜访，对方很有可能将你拒之门外，甚至很多公司会在门上贴“销售人员勿入”的警示。

太多的拒绝容易摧毁一个销售人员的意志，不少销售人员由于无法突破这道关口而半途而废，转入其他行业而告别销售生涯。

完成扫街后，你可利用前面提到的方法判断顾客购买欲望的大小和购买能力的大小。

<<汽车销售100句妙语>>

编辑推荐

提升汽车营销人员职业素质，规范汽车营销管理职业标准，细述汽车行业经营管理要点，塑造汽车职业经营管理精英。

<<汽车销售100句妙语>>

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>