

《汽车销售代表实战指南》

图书基本信息

书名：《汽车销售代表实战指南》

13位ISBN编号：9787802074316

10位ISBN编号：7802074312

出版时间：2006-1

出版社：经济管理出版社

作者：戴彪

页数：252

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《汽车销售代表实战指南》

内容概要

在新产品层出不穷、价格战愈演愈烈的今天，汽车销售代表肩上的压力越来越重，越来越重。面对压力和挑战，你不仅需要付出激情和努力，更需要具备全面的知识和技巧?试着回答以下的问题：你知道如何寻找客户吗？你知道如何接打电话吗？你知道如何成交吗？你知道如何签合同吗？

如果对于上述问题，你还不能给自己一个圆满的答案，看看这本实战指南吧!它将带给你一次不平凡的体验!细细品味书中的一招一式，你会惊喜地发现：成功其实很简单！

我国的汽车市场已成为全世界发展潜力最强的市场之一。专家预测，我国的汽车产销量将达到全球汽车市场的20%。我国汽车市场的良好发展环境，引来了国际知名汽车厂商的投资。我国的汽车业也出现了欣欣向荣的景象。

中国汽车业整体的走强必将造成市场竞争的加剧。因此。作为整个汽车产销体系的汽车销售环节就显得至关重要。汽车销售代表的当务之急是如何看清汽车市场的现状和发展态势、如何迅速提高自身的业务素质以及如何为客户提供优质的服务。

《汽车销售代表实战指南》

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：www.tushu000.com