

《汽车营销师》

图书基本信息

书名：《汽车营销师》

13位ISBN编号：9787504574732

10位ISBN编号：7504574732

出版时间：2008-12

出版社：中国劳动社会保障出版社

作者：张搢桃//段钟礼

页数：265

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

《汽车营销师》

内容概要

《国家职业资格2级:汽车营销师》由人力资源和社会保障部教材办公室组织编写,以汽车营销师(国家职业资格2级)工作实际需要为出发点和落脚点,从强化培养操作技能、掌握实用技能的角度,较好地体现了当前最新的实用知识和操作技术,内容涉及市场营销理论概述、汽车营销师的工作素质、品牌建设、汽车服务市场拓展、汽车产品定价策略、汽车售后服务企业的筹建、汽车服务企业的管理、汽车市场营销策略、汽车经销商的人力资源管理,对从业人员提高业务素质、掌握汽车营销的核心技能有直接的帮助和指导作用。本教材的编写面向汽车营销师(国家职业资格2级)的工作实际,是汽车营销师(国家职业资格2级)知识和技能培训的必备教材,也是各级各类职业技术学校汽车营销专业师生的教学参考用书,还可供从事汽车营销工作的有关人员参考。

《汽车营销师》

书籍目录

基本知识和基本技能篇	单元1 市场营销理论概述	第一节 营销观念的演变和发展	第二节 营销观念的演进	第三节 服务营销	第四节 关系营销	单元2 汽车营销师的工作素质
第一节 时间管理	第二节 科学的工作方法	第三节 有效沟通	第四节 执行力	第五节 团队建设	专业技能篇	单元3 品牌建设
第一节 品牌资产	第二节 品牌个性	第三节 品牌定位	第四节 品牌策略	第五节 品牌提升策略	单元4 汽车服务市场拓展	
第一节 汽车综合服务概述	第二节 汽车用品	第三节 汽车俱乐部简介	第四节 经营性停车场简介	第五节 汽车文化服务简介	单元5 汽车产品定价策略	第一节 营销定价的影响因素
第二节 产品定价方法	第三节 产品定价策略	第四节 价格调整	单元6 汽车售后服务企业的筹建	第一节 汽车服务企业的分类	第二节 汽车服务企业开业条件	第三节 汽车服务企业筹建
第四节 汽车服务企业形象系统建设	第五节 厂区规划与设施要求	单元7 汽车服务企业的管理	第一节 汽车经销商销售服务管理	第二节 汽车维修服务管理	第三节 汽车维修质量管理	第四节 汽车配件管理
第五节 财务管理	第六节 汽车经销商5S管理	单元8 汽车市场营销策划	第一节 汽车市场营销策划概述	第二节 汽车营销策划的内容	第三节 汽车营销策划方案的制订与实施	第四节 汽车营销策划方案的控制
第五节 汽车销售促进的营销策划	单元9 汽车经销商的人力资源管理	第一节 汽车销售服务企业的组织机构形式	第二节 人力资源招聘	第三节 人力资源绩效考核	第四节 劳动报酬的管理	第五节 人力资源激励

《汽车营销师》

精彩短评

- 1、这种职业技能考试的书的纸质量都一般，但内容不错，还算实用
- 2、内容挺多，就是太浅了

《汽车营销师》

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