

# 《汽车及配件营销》

## 图书基本信息

书名：《汽车及配件营销》

13位ISBN编号：9787114057908

10位ISBN编号：7114057903

出版时间：2005-10

出版社：人民交通出版

作者：陈文华 编

页数：311

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](http://www.tushu000.com)

# 《汽车及配件营销》

## 内容概要

本书是高等职业教育汽车运用技术专业规划教材，也是汽车运用与维修专业技能型紧缺人才培养培训教材。由交通职业教育教学指导委员会汽车运用与维修学科委员会根据教育部颁布的《汽车运用与维修专业领域技能型紧缺人才培养培训教材指导方案》以及交通行业职业技能规范和技术工人标准组织编写而成。

本书内容主要包括：汽车营销基本理论、汽车工业与汽车市场营销环境、汽车市场调查实务、汽车客户购买行为分析、现代汽车销售技术、汽车营销实务、汽车服务营销、汽车配件营销实务、汽车服务企业概述，共计9个单元。

本书可供高等职业院校汽车运用技术专业教学使用，也可作为相关行业岗位培训或自学用书，同时可供汽车营销人员学习参考。

# 《汽车及配件营销》

## 书籍目录

单元一 汽车市场营销基本原理 1 市场营销基本概念 2 汽车目标市场营销策略 3 汽车市场营销组合策略 4 汽车营销管理概述 思考与练习

单元二 汽车工业与汽车市场营销环境 1 汽车工业及汽车配件工业概况 2 汽车营销环境分析 思考与练习

单元三 汽车市场调查实务 1 汽车市场调查的内容 2 汽车市场调查的步骤 3 汽车市场调查方法 4 汽车市场调查的抽样技术 5 汽车市场调查问卷设计技术 思考与练习

单元四 汽车用户购买行为分析 1 用户购买行为概述 2 汽车消费用户购买行为分析 3 汽车产业用户购买行为分析 4 汽车政府用户购买行为分析 思考与练习

单元五 现代汽车销售技术 1 汽车销售员的业务知识要点 2 汽车销售前的准备工作 3 汽车销售流程 4 汽车销售沟通与语言技巧 5 车辆展示的方法 6 处理客户异议的技巧 7 建议购买与促成交易的技巧 思考与练习

单元六 汽车营销实务 1 汽车商务谈判实务 2 经济合同的签订与履行 3 汽车销售办证实务 4 汽车消费信贷实务 5 营销财务结算 思考与练习

单元七 汽车服务营销 1 汽车服务营销理念及其内涵 2 汽车服务营销实务 3 汽车产品的售后服务 思考与练习

单元八 汽车配件营销实务 1 汽车配件的分类与型号 2 汽车配件采购业务基本管理知识 3 汽车配件的仓储管理基本知识 4 汽车配件营销的售后服务 5 汽车配件营销网络化简介 思考与练习

单元九 汽车服务企业概述 1 汽车服务企业概述 2 汽车服务企业的生产与经营管理 3 汽车服务企业的人力资源管理 4 汽车服务企业信息化管理

附录一 电话采访调查问卷 附录二 缺陷汽车产品召回管理规定 附录三 中华人民共和国消费者权益保护法参考文献

# 《汽车及配件营销》

## 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](http://www.tushu000.com)