

汽车销售代表培训教程

[汽车销售代表培训教程 下载链接1](#)

著者:黄洁

出版者:京华出版社

出版时间:2008-12

装帧:简装本

isbn:9787807241799

《汽车销售精英教程》详细介绍和分析了汽车销售代表在销售过程中，必须掌握的销售流程和各种销售技巧，同时借鉴国际上最新的销售理念，针对目前国内汽车销售市场的实际状况，提出了一些及时有效的应对策略。这是一本立足于中国国情，并取材于销售一线的实用培训教材。汽车是改变世界的机器。在当今世界，越来越多的人类活动已经或正在被汽车改变着，人们的生产、生活活动也越来越离不开汽车。汽车销售已经成为大家公认的最有发展前途的职业之一，而汽车销售代表则是一群较为特殊的职业者。说特殊，是因为我们绝不是在简单地销售汽车，而是在销售一种人们不断追求的美好、舒适、方便、有尊严、有价值的生活。因此，我们不是单纯的销售人员，而是客户的购车顾问和出行顾问，是客户第一时间想到和第一时间要会谈的人。随着汽车工业竞争的加剧、国内汽车消费者的日益成熟，汽车销售的难度越来越大，可以这样说，现在的汽车销售工作已经成为了高难度、高技术、高技巧、高专业化的职业。摆在广大汽车销售人员面前的重要任务，就是要认真学习和借鉴国外的先进理论，认真总结经验，通过自我学习，迅速提高自身的专业素养，使自己能够适应新的形势和要求，成为卓越的汽车销售人员。《汽车销售精英教程》针对这一市场需求而精心打造，它不仅是汽车销售代表的入门必备教程，也是具有一定工作经验的汽车销售人员提高自身业务水平以及汽车业务经理做好管理工作、提高销售业绩的最佳读本。

作者介绍:

目录: 第一部分 披挂上阵——销售前的准备
第一章 明确定位于责任
销售是什么
汽车销售的特点
汽车销售代表的定位
第二章 卓有成效地包装自己
外表——为成功而打扮
态度——开启成功的金钥匙
第二部分 见招拆招——销售应对技巧

第三章 换个思维找客户
众里寻他——谁是你的潜在客户
天罗地网——多渠道寻找潜在客户
去伪存真——利用MAN法则评估客户
第四章 客户就是上帝
电话接待“上帝”的技巧
接待来点客户的要点
寒暄——与客户套近乎
好话动听——不要吝啬你的赞美
热情有度——给客户一份安全感
第五章 千方百计寻找要求
仔细观察——正确判断客户的来意
投石问路——让客户主动说出来
积极倾听——问的同时也要听
适当建议——做好顾问的角色
见风使舵——不同类型客户的应对技巧
第六章 介绍产品的放矢
主次分明——简单而有效的FAB介绍法
巧妙转换——将特性转换成客户利益
井井有条——六方位绕车介绍法
投其所好——抓住客户的喜好
实事求是——千万不要欺骗客户
避重就轻——学会“负正法”解释
互动是金——让客户也参与进来
生动介绍——讲求语言技巧
亲身体验——让客户试车
第七章 嫌货才是卖货人
处理异议——异议是黎明前的黑暗
追根究底——清楚异议产生的根源
分辨真假——找出真正的异议
自有主张——处理异议的原则
化险为夷——处理异议的方法
寸土寸金——价格异议的处理技巧
第八章 时机成熟就成交
明确目的——没有促成就没有交易
扫除障碍——是什么阻碍了成交
把握时机——捕捉客户的成交时机
及时主动——对客户说“我们成交吧”
准确射门——促成交易顺利达成的方法
销售实现——正确办理交车手续
第九章 暂未成交怎么办
整理总结——做好客户档案管理
不甘作罢——开始客户跟踪工作
提供高质量的售后服务
化解不满——妥善处理客户投诉
第三部分 葵花宝典——汽车销售知识库
第十章 必不可少的汽车硬件知识
车标及其含义
专业术语
第十一章 与汽车相关的软件知识
新车手续
汽车贷款
保险及投保技巧
第十二章 汽车销售巨人的真实案例

乔·吉拉德简介
乔·吉拉德的真实想法
客户与销售代表之间的斗智斗勇
.....[\(收起\)](#)

[汽车销售代表培训教程_下载链接1](#)

标签

汽车

培训

销售

评论

[汽车销售代表培训教程_下载链接1](#)

书评

[汽车销售代表培训教程_下载链接1](#)