

汽车营销管理的268法则



[汽车营销管理的268法则_下载链接1](#)

著者:丁一

出版者:人民交通出版社

出版时间:2006-5

装帧:简装本

isbn:9787114059599

本书围绕汽车公司和汽车经销商从业人员所关心的营销管理、培训、经销商经营、销售、服务、计算机应用等方面的问题。以268个法则的形式逐一阐述了如何提升汽车公司

品牌、如何使经销商赢利、如何提高管理水平和服务水平以及如何培训销售人员。全书由营销管理篇、培训篇、经销商经营篇、销售篇、服务篇、终身客户篇、营销E术篇和附录8个部分组成。

本书可供汽车公司管理人员和汽车经销商从业人员使用，也可供汽车行业的其他人员学习参考。

做好产品品牌来提升销量，这应当是包括汽车、手机、电视机等所有依赖经销商网络营销的厂家应当采取的主要营销策略。本书围绕汽车公司和汽车经销商从业人员所关心的营销管理、培训、经销商经营、售、服务、计算机应用等方面的问题，以268个法则的形式逐一阐述了如何提升汽车公品牌、如何使经销商赢利、如何提高管理水平和服务水平以及如何培训销售人员。

作者介绍:

目录:

[汽车营销管理的268法则_下载链接1](#)

标签

评论

[汽车营销管理的268法则_下载链接1](#)

书评

[汽车营销管理的268法则_下载链接1](#)