

《汽车营销技术》

图书基本信息

书名：《汽车营销技术》

13位ISBN编号：9787811237696

10位ISBN编号：7811237695

出版时间：2009-9

出版社：清华大学出版社有限公司

页数：341

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.tushu111.com

《汽车营销技术》

内容概要

《汽车营销技术》以国家对技能型人才培养为目标，培养具有现代营销理念、创新精神和团队意识，掌握汽车市场营销技巧，善于捕捉机遇、开拓市场的汽车市场营销人才。内容安排上以“必需、够用”为度，注重以就业为导向，以能力为本位，以实际操作为重点的原则。

《汽车营销技术》重点介绍与汽车营销有关的知识、技能和方法。该教材共9个项目，内容分别为：汽车工业概况及我国汽车市场，汽车营销市场分析，汽车营销人员基本素质，汽车产品组合与定价策略，汽车消费服务，汽车营销实务，汽车电子商务与网络营销，汽车营销经典案例，汽车销售技法与经典案例。每个项目下面都列有项目单

元，分为知识单元部分和技能单元部分，强调实践性和实用性，同时附有大量案例分析。书末附有《二手车流通管理办法》和《二手车交易规范》以便读者参考。

《汽车营销技术》可作为高职高专院校汽车营销专业、汽车服务专业、汽车贸易专业、汽车维修与营销专业的教材，也可供从事汽车营销工作的其他相关人员参考。

书籍目录

项目1 汽车工业概况及我国汽车市场	知识单元1.1 汽车工业概况	1.1.1 世界汽车工业发展简述	1.1.2 我国汽车工业发展简述	1.1.3 我国汽车工业现状与发展趋势	1.1.4 国内外主要汽车生产厂家简介	1.1.5 汽车的民族性概述	阅读材料 中国近50年最有影响的汽车
知识单元1.2 我国汽车市场的发展与现状	1.2.1 我国汽车市场的发展历程	1.2.2 我国汽车市场的现状	1.2.3 我国汽车市场的发展趋势	知识单元1.3 世界汽车俱乐部概况	1.3.1 汽车俱乐部的产生	1.3.2 汽车俱乐部的发展	1.3.3 部分国家俱乐部介绍
知识单元1.4 世界汽车博览概况	1.4.1 世界四大汽车城	1.4.2 汽车著名博物馆	1.4.3 著名车展	技能单元1.5 深入市场,调查某种品牌汽车的发展状况	案例分析1 老福特的兴衰	案例分析2 “奔驰”营销的成功之道	案例分析3 本田公司的转变
习题项目2 汽车营销市场分析	知识单元2.1 汽车市场营销环境分析	2.1.1 汽车市场营销宏观环境	2.1.2 汽车市场营销微观环境	知识单元2.2 汽车消费者购买行为分析	2.2.1 消费者购买行为分析	2.2.2 消费者购买动机分析	2.2.3 消费者购买心理分析
案例分析 用户购买行为案例分析	知识单元2.3 国际国内汽车市场竞争状况	2.3.1 世界汽车市场竞争	阅读材料 TWO背景下国际汽车市场竞争新特点	2.3.2 中国汽车市场竞争	技能单元2.4 调查某城市的汽车市场竞争状况	案例分析1 平顶山市汽车销售市场现状及未来走势预测	案例分析2 跨国汽车企业为何日益重视中国市场
习题项目3 汽车营销人员基本素质	知识单元3.1 汽车营销人员应具备的基本销售理念	知识单元3.2 汽车营销队伍的建设	3.2.1 创建一支好的营销队伍	3.2.2 汽车营销人员的招聘与培训	知识单元3.3 汽车营销人员必备素质	3.3.1 汽车企业对汽车营销人员的职业素质要求	3.3.2 汽车营销部门经理必备素质
3.3.3 汽车营销人员必备素质	3.3.4 汽车营销人员常犯的几个错误	知识单元3.4 汽车营销人员基本礼仪交际技巧训练	3.4.1 仪表塑造	3.4.2 仪态塑造	3.4.3 语言礼仪	3.4.4 电话礼仪	3.4.5 商务交际礼仪
3.4.6 公关场合交际礼仪的内容及运用	知识单元3.5 订立汽车买卖合同	3.5.1 合同法概述	3.5.2 汽车买卖合同	3.5.3 汽车维修合同	案例分析1 新车购置税户名被更改——不构成欺诈	案例分析2 汽车维修中的“霸王修车”
项目4 汽车产品组合与定价策略	项目5 汽车消费服务项目	项目6 汽车营销实务	项目7 汽车电子商务与网络营销	项目8 汽车营销经典案例	项目9 汽车销售技法与经典案例	附录A 二手车流通管理办法	附录B 二手车交易规范参考文献

《汽车营销技术》

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.tushu111.com