

《汽车4S店销售管理实战技巧》

图书基本信息

书名：《汽车4S店销售管理实战技巧》

13位ISBN编号：9787111428794

10位ISBN编号：711142879X

出版时间：2013-8-8

出版社：机械工业出版社

页数：147

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4S店销售管理实战技巧》

内容概要

本书从汽车4S店销售的最根本目标——收益出发，通过对“汽车4S店销售收益逻辑”的分析，找到可以通过管理手段去提升4S店销售收益的重要指标，以落实“实战”“有效”为目标，详细阐述管理技巧。

本书共有九章，前四章主要介绍4S店销售管理核心业务水平的提升技巧，包括：成交率、来店量、客户满意度、员工满意度。后五章主要介绍4S店销售管理者的核心管理能力提升方法，包括：激励、培训、目标管理、时间管理和沟通管理。

本书具有三大特色：

- 1、以理论为指导，深入剖析，提供一针见血的解决方案。
- 2、大量引用汽车4S店日常工作中的实际案例，让读者很容易产生共鸣。
- 3、提供大量有效的图、表等管理工具，使读者拿来即用，成为切实有效的工具书。

本书的读者对象包括：汽车4S店总经理、销售经理、市场经理、展厅经理、销售主管、销售培训师等一线管理人员，以及汽车经销商集团的相关管理人员和汽车主机厂营销管理人员等。

书籍目录

开篇汽车4S店销售收益逻辑图	1
第一章汽车4S店销售成交率的提升	3
第一节提升销售成交率的流程要点	3
第二节意向客户的漏斗管理模型	11
第三节客户级别分类	14
第四节销售人员效率分析	16
第五节对内绩效政策的制定	21
第六节对外促销方案的制订	26
第七节展厅5S管理	29
第二章汽车4S店销售来店量的提升	33
第一节提升销售来店量的要点	33
第二节来店客户的登记管理	40
第三节客户来源及形态分析	41
第四节广告媒体的选择与优化	44
第五节广告内容的制订与优化	47
第六节集客到店的流程与方法	52
第三章客户满意度的提升	54
第一节提升客户满意度的作用	54
第二节影响客户满意度的因素	56
第三节提升客户满意度的方法	59
第四章员工的满意度提升	65
第一节提升员工满意度的作用	65
第二节影响员工满意度的因素	68
第三节提升员工满意度的方法	69
第五章汽车4S店销售顾问的有效激励	77
第一节激励的作用与效果	77
第二节有效激励体系的建立	82
第三节销售顾问有效激励的方法	84
第六章汽车4S店销售顾问的有效培训	90
第一节培训的作用与效果	90
第二节有效培训体系的建立	92
第三节销售顾问的有效培训方法	96
第七章汽车4S店管理者的目标管理	104
第一节关于目标管理	104
第二节目标管理的特点	108
第三节汽车4S店目标管理的方法	113
第八章汽车4S店管理者的时间管理	116
第一节时间管理的基本工具	116
第二节汽车4S店时间管理的常见问题	121
第三节汽车4S店中有效的的时间管理方法	124
第九章汽车4S店管理者的沟通管理	129
第一节汽车4S店的沟通障碍	129
第二节沟通的基本原则	133
第三节汽车4S店的有效沟通方法	140
后记	146

《汽车4S店销售管理实战技巧》

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