

目 录

►学习项目一 汽车营销人员的要求	(1)
任务一 汽车销售人员概述	(3)
任务二 汽车营销人员的职责	(4)
任务三 销售人员应具备的素质和能力	(6)
►学习项目二 汽车市场营销基本原理	(15)
任务一 我国汽车工业和汽车市场的发展	(16)
任务二 现代市场营销观念的确立	(21)
任务三 我国汽车市场营销研究的必要性	(28)
►学习项目三 汽车产品知识	(36)
任务一 汽车品牌	(37)
任务二 汽车的主要性能指标和商务价值	(41)
►学习项目四 汽车市场营销环境分析	(75)
任务一 汽车市场营销的宏观环境	(75)
任务二 汽车市场营销的微观环境	(82)
►学习项目五 汽车市场营销战略	(88)
任务一 汽车市场营销战略概述	(88)
任务二 汽车服务战略	(95)
任务三 顾客满意战略	(98)
任务四 汽车市场竞争战略	(102)
►学习项目六 汽车市场特征及购买行为分析	(105)
任务一 私人消费汽车市场特征及购买行为	(106)
任务二 集团组织汽车市场特征及购买行为	(114)
►学习项目七 汽车企业市场细分与目标市场选择	(121)
任务一 汽车市场的细分	(124)
任务二 汽车企业市场定位	(128)
任务三 汽车目标市场战略	(130)
►学习项目八 价格管理与定价策略	(134)
任务一 汽车及其配件的价格管理	(135)
任务二 影响汽车定价的主要因素	(135)

任务三 企业定价的主要方法·····	(140)
任务四 汽车产品的定价策略·····	(141)
►学习项目九 汽车配件销售管理·····	(151)
任务一 汽车配件销售基础知识·····	(152)
任务二 汽车配件供应工作中的质量管理·····	(155)
任务三 汽车配件供应·····	(160)
►学习项目十 汽车产品的分销·····	(166)
任务一 汽车分销渠道及中间商类型概述·····	(167)
任务二 汽车分销艺术·····	(170)
►学习项目十一 汽车产品的促销·····	(174)
任务一 汽车产品促销策略及促销方式·····	(175)
任务二 人员推销——市场开拓法·····	(178)
任务三 人员推销——顾问式销售法·····	(196)
任务四 广告的选择与策略·····	(207)
任务五 营业推广的形式及促销方式·····	(209)
任务六 公共关系促销的方法和策略·····	(210)
►学习项目十二 轿车选购的知识与原则·····	(214)
任务一 轿车的车型选择与购车流程·····	(215)
任务二 贷款买车·····	(219)
任务三 机动车辆保险·····	(223)
任务四 轿车选购的主要原则·····	(229)
►学习项目十三 汽车产品的售后服务·····	(233)
任务一 汽车企业的售后服务工作·····	(233)
任务二 售后服务内容·····	(235)
任务三 汽车生产商的售后服务·····	(236)
任务四 汽车经销商和维修公司的售后服务·····	(238)
任务五 汽车产品质量管理与召回·····	(241)
附录一 缺陷汽车产品召回管理规定·····	(245)
附录二 机动车维修管理规定·····	(252)
附录三 汽车贸易政策·····	(260)
附录四 工作计划表·····	(265)
附录五 工作检查表·····	(266)
参考文献·····	(267)