



△ 汽车营销礼仪实训

本教材是《汽车营销礼仪》的配套实训教材。这本教材紧扣高职高专人才培养目标的要求，在编写过程中充分汲取高职高专营销类专业教学改革成果，强化了汽车营销礼仪知识的掌握，并且进行了大量的调研，如走访汽车销售4S店，充分了解汽车销售顾问的职能及销售顾问岗位必备的技能。根据汽车4S店展厅营销人员工作的特点，按照汽车销售4S店销售流程这条主线，本教材设计了十个模块，即在汽车营销礼仪基本理论学习的基础上，对学习者的进行全方位、多角度的训练，从而全面提升学习者在汽车营销礼仪实际操作中的运用能力。我们相信本教材能够帮助学员：

1. 掌握汽车销售顾问仪容、仪表的礼仪要求并把握要领。
2. 掌握汽车销售4S店展厅汽车销售顾问仪态的礼仪要求，得体地展现品牌的形象。
3. 熟悉汽车销售4S店展厅销售流程各个环节的礼仪规范并掌握礼仪要领。
4. 掌握汽车销售顾问岗位求职礼仪要求并把握要领。

在本教材中采用了大量的图表、图片、典型案例，有助于提高学生的学习兴趣，增强学生的感性认识。这是一本提升汽车销售顾问技能的工具书。

本教材由石虹担任主编。

由于水平有限，书中难免出现疏漏和不妥之处，敬请广大读者提出宝贵意见，在此深表感谢。我们将不断学习和实践，逐步改善我们的工作。

编 者