股票汽车销售行业怎么样~做汽车销售前景怎么样？-股识吧

一、汽车销售前途大吗？

你好！可以做，好好去学习。
中国人买汽车，才刚开个头，以后需求还大得很。
汽车销售是有发展空间的，从最基础的销售顾问开始，做得好能够一直做到4S店的总经理。
我身边看到很多这样的成功案例，时间是2003年开始，做销售顾问或者销售经理，到2009年左右，就开始陆续当上了4S店总经理。
比较好一点的品牌和中高档的汽车4S店，好的汽车销售顾问一个月真的能拿到一万多，甚至更多（不是经理就是直接卖车的）。
根据你的自身条件，先选择一个合适的品牌和档次的4S店。
据说，奔驰店的销售，连学汽车的硕士都有。
希望能帮助到你！还请及时采纳谢谢！祝生活愉快！

二、汽车销售行业怎么样？

其实汽车销售现在给4S店的创造的利润只是很小的一部分，大部分还是靠售后来盈利，不过行行出状元，只要去争取，没什么不可以的！

三、做汽车销售前景怎样？

房地产、汽车，在广州这边吵了好几年，吵得好热好热，现在虽然金融危机，但是这个行业只是暂时性的回缩，你想想，中国人口统计2008年中国人口:1322462330人，按韩国和日本在东亚这些富有国家来看，每家平均1辆车来算，像我公司就有4辆小车，按每家每户一辆小车来算的，中国市场还大得很，只是上海、北京、广州等这些改革开放先富起来的地方小车多外，其它城市不是很多，并且车子都很陈旧，随着时代进步，这些都是要更新换代的，随着开发的深入，国民收入的提升，房子和车子是必须的，所以经常说结婚姻要有“房”、“车”，所以这两个市场前景如何你说呢。

四、做汽车销售前景怎么样？

兄弟,我才入这行3个月,我感觉这个行业有很大的发展前途,但是最主要的还是看你自己是否用心去做,像楼上的同仁所说,从基层做起走,但是做这行,首先得去考个驾照,驾驶是必须的,还有就是不一定去就要去好好的品牌店,选择一个感觉很正规,很专业,能学到东西,主要是能够聘用你的公司,一步一个脚印,学到经验了,以后到那里,这行你都是精英,那个时候你想做什么都得心应手,说俗点,干这行要肯专,社交能力要强,要会察言观色,更重要的是用心做事!

五、汽车销售行业怎么样,

看你自己适合不适合做销售咯，如果已经有其他行业的销售经验，又对汽车有所了解或者喜欢汽车，那么入手还是比较快的，肯学的话半个月就能差不多了，但是做销售更多的是把握顾客的心理，会说话，当然， 也要显得专业一些，不仅对自己所销售的品牌和车型有详细的了解，还要对其他品牌其他车型了解，知道优缺点，当顾客提出在考虑你们的车和别的品牌的车的时候，你就应该把握好顾客的心理，说出他看中的其他品牌车的缺点，说出自己车的优点。
销售更多玩的是心理学，交际能力这些。
。
。
加油吧

六、汽车销售行业怎么样？

其实汽车销售现在给4S店的创造的利润只是很小的一部分，大部分还是靠售后来盈利，不过行行出状元，只要去争取，没什么不可以的！

七、汽车销售前景

选择做汽车销售,说明你的选择方向还是很正确的,这个年代,销售就要做奢侈品,汽车也属于奢侈,前景的话,预测不了太远,三五年内还是很有前途的,你需要关注的是,汽

车销售不是一个稳定的岗位,有淡季有旺季,要忍受高薪低薪的巨大差别,有时1000 有时10000,是非常正常的,要有很强的抗压能力去应付公司给你的目标台次,这才是你要想的

八、做汽车销售前景怎么样？

兄弟,我才入这行3个月,我感觉这个行业有很大的发展前途,但是最主要的还是看你自己是否用心去做,像楼上的同仁所说,从基层做起走,但是做这行,首先得去考个驾照,驾驶是必须的,还有就是不一定去就要去好好的品牌店,选择一个感觉很正规,很专业,能学到东西,主要是能够聘用你的公司,一步一个脚印,学到经验了,以后到那里,这行你都是精英,那个时候你想做什么都得心应手,说俗点,干这行要肯专,社交能力要强,要会察言观色,更重要的是用心做事!

参考文档

下载：股票汽车销售行业怎么样.pdf
《st股票摘帽最短多久》
《一个股票在手里最多能呆多久》
《股票成交量多久一次》
《法院裁定合并重组后股票多久停牌》
下载：股票汽车销售行业怎么样.doc
更多关于《股票汽车销售行业怎么样》的文档...

声明：
本文来自网络，不代表
【股识吧】立场，转载请注明出处：
https://www.gupiaozhishiba.com/read/739073.html