服务营销活动策略

课程大纲

- 培训范围：商用车 4S 店服务站站长/售后总监
- 培训目标：能清晰阐述推销、销售和营销的区别，并能结合服务站的实际策划日常营销活动

一、服务营销现状与趋势

1. 商用车竞争发展趋势
2. 商用车盈利模式转变
3. 营销的发展趋势
4. 服务营销

二、服务营销技巧的应用

1. 建立客户信任关系的五大层次
2. 服务营销技巧
3. 服务产品介绍
4. 三明治报价法
5. 处理价格抗拒的态度
6. 客户同意更换的语言信号

三、服务营销活动策划与执行

1. 服务营销活动的误区
2. 精准服务营销活动实施原则
3. 精准服务营销活动计划书

四、服务营销活动与忠诚客户打造

1. 站内促销活动类型
2. 大客户服务

陈远汽车咨询