商用车客户管理提升策略

课程大纲

- 培训范围：商用车 4S 店销售总监/销售经理
- 培训目标：
  - 提高对客户管理的认知度，强化客户管理意识
  - 统一客户分类标准与流程，掌握客户管理的实操步骤与管理方法
  - 强化客户信息指导与应用，提升客户有效性与价值

一、洞悉现状 着眼趋势

1. 客户管理工作现状
2. 客户管理常见问题

二、客户管理理论基础

1. 客户类型及定义
2. 商用车 4S 店发展历程及趋势
3. 基于客户生命周期的客户管理
4. 客户管理实施内容

三、如何开展客户管理工作

1. 做大基盘 激活客户
2. 精细过程 管控节点
3. 强化粘性 挖掘价值

深远汽车咨询