突破行业，做实终端——区域市场单点突破与开发

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：
  - 理解营销五步法的内涵，熟悉五步法的实施步骤
  - 掌握市场调研的步骤、调研工具与流程，掌握区域市场分析方法
  - 能够基于市场分析做行销规划
  - 熟悉区域市场单点突破开发模式，并能带领团队开展单点突破

一、走出去赢天下

1. 商用车销售模式变迁
2. 商用车用户特征
3. 以商品为中心的推荐模式向以客户为中心的推荐模式转变
4. 外拓行销面临的共性问题
5. 外拓行销的正确认知
6. 终端市场外拓的机制保障

二、**五步致胜市场外拓**

1. 如何理解说得清市场
2. 如何理解找得准差距
3. 如何理解悟得透本质（原则）
4. 如何理解想得到办法
5. 如何理解执行得到位

三、**没有调研就没有发言权**

1. **市场调研分析要素**
2. **市场调研步骤**
3. **终端市场外拓调研准备**
4. **市场调研内容**
5. **基盘客户信息应用**
6. 案例

保定汽车咨询

四、**析缕分条直击本质**

1. **基于产业链视角的行业分析方法**

2. **行业分析案例**

3. **客户分析方法**

五、**集中优势力量各个歼灭敌人**

深远汽车咨询