

工程车区域经理技能提升系列培训之

客户开发策略与管理要点

一、 工程车客户特点与营销要点

- a) 三种典型工程车客户的需求与行为特点
- b) “一客一策”的针对营销方法
- c) 典型案例分享

二、 客户开发策略与沟通要点

- a) 客户信息收集与分析
- b) 大客户开发策略设计与步骤
- c) 客户沟通要点与有效技巧
- d) 实战案例分享

三、 客户关系管理与维护管理

- a) 客情日常维护与关系深化
- b) 客户异议处理与挽留策略
- c) 实战案例分享