

商用车金融方案提升

课程对象：销售顾问／销售经理／展厅经理／行销业务人员

主讲老师：马诚骏／

课程时间：（1）天

授课模式：导师讲解、大量案例分析，双向沟通、疑难解答、针对性讲解、参与式研讨。

课程大纲：

第一章节：中国汽车行业发展趋势，给了我们多少机会和挑战。

一、汽车商用车／乘用车的发展，给我们的启示：

- 商用车的发展代表着中国经济的情与表
- 商用车客户群体的购进模式分析
- 以客户为中心的购车解决方案分析
- 我们面临的压力越来越大，挑战也越来越大。

二、商用车企业的精细化和个性化的服务理念、日益凸显。

- 微利化时代的精细化管理已经到来，精细化管理给企业带来的优点分享。
- 精细化管理中，流程与制度起着重要的作用。
- 彻底改变人治的管理理念，凡是皆有标准，按章行事，力求统一化、标准化。
- 金融按揭产品在当下汽车销售模式中的份额与占比

三、买卖双方市场的博弈、买方市场占市场主导权。

- 交钱订车的时代已经终止，说明主机厂商生产过剩。

- 福田戴姆勒的电子互联网时代的解析
- 买方市场的主导权引导与销售技巧分析

第二章节、商用车金融风险控制

- 汽车金融政策解析（结合商用车市场）
- 金融按揭政策的模式分析（自筹、合作、集团）
- 金融按揭政策对商业车市场的营销影响与好处
- 金融按揭方案所需要的相关手续文件
- 金融按揭方式的风险有几种？
- 风险防控的几种方法（手续监管、创立平台、征信系统、风险转移、项目监管等）
- 销售人员的风险意识提升与风险分析能力提升
- 出现风险后的几种处置方法分析