



後疫情服務營銷新策略

課程大綱

1. 疫情後消費行為的轉變
2. 鍛鍊銷售AQ
3. 為你的銷售百寶袋添置新法寶
 - 五感行銷 + 故事力 = 體驗式銷售
 - 應對新出現的異議
 - 為自己打造你的「應援團」
 - 加強市場觸覺
4. 角色演練
 - 不同類型的顧客：沒有反應的顧客，抗拒建立關係的顧客，目標明確的顧客

