

银行大客户营销与金融解决方案设计

主讲：陈思航老师 12 课时

课程目标

银行营销从业人员须掌握的方法：

1. 掌握开发银行重点客户的策略和步骤
2. 把握银重点客户的精准营销策略（定位）
3. 学习专业的重点客户营销技巧
4. 重点客户情报收集与分析
5. 金融方案的设计
6. 重点客户谈判策略与经验分享
7. 学习如何和客户建立长期的银企合作伙伴关系
8. 了解重点客户关系管理的关键内容

课程对象

银行行长、支行长、对公客户经理、零售银行客户经理、私人银行业务客户经理等

授课方式

专题讲解、课堂练习、案例分析、小组讨论

课程大纲

导论 银行大客户战略-精准营销 情报为王

第一讲 银行重点客户情报线索的收集与分析

- 1、媒体网络（报刊，杂志，互联网，工商税务局…）
- 2、组织网络（行业协会，商业论坛，银行网点…）
- 3、人际网络（陌拜、朋友、同学…）

案例：定位潜在银行业务合作伙伴阿里巴巴董事局主席马云、陌拜农凯集团的成功案例

目的：银行大客户在哪里？挖掘大客户情报资源的策略及分析方法

第二讲 重点客户接近策略

1、接近客户的方法

- (1) 电销策略
- (2) 陌拜策略
- (3) 商业信函策略

2、银行客户经理必须掌握的3种沟通话题

- (1) 官场话题
- (2) 商场话题
- (3) 江湖话题

3、银行重点客户沟通的注意事项

案例：通过电话销售与世界 500 强 STAPLES 中国区 CEO 陈 XX 就银行相关业务的经典合作案例。通过参加商业会议、论坛扩大自己的人脉圈，讲师所领导的招商银行策略合作团队成功促成与国内 9 大航空公司金融合作项目的案例，年资金清算额达百亿。

目的：用案例讨论的方法了解重点客户的接近策略以及注意事项，从而确立在进行重点客户营销时应该把握的工作步骤。

第三讲 如何为客户设计有效的金融解决方案（20 条金融产品营销策略）

- 1、领先策略
- 2、差异策略
- 3、聚焦策略
- 4、心智策略
- 5、长期策略 ……

案例：与百安居中国区总裁卫哲的业务交锋及一体化金融解决方案的设计。

为深圳航空提供差异化的金融营销方案

与世界 500 强美国豪生酒店集团（中国区）首席财务官 XX 的业务交锋及财务结算方案的设计

目的：通过案例让学员了解到各行业金融方案的设计制胜之道

第四讲 谈判策略

- 1、商务谈判的礼仪
- 2、谈判前的准备工作
- 3、内部谈判流程
- 4、外部谈判流程
- 5、谈判对手的（左脑型与右脑性）的对应之策
- 6、障碍问题的对应策略
- 7、模拟演练及总结

案例：讲师在境内外银行业务的成功谈判案例（香港九龙仓，新鸿基地产，英皇集团，德国欧倍德，东方航空公司等）

目的：通过谈判实例分析让学员了解到大客户谈判之道及应对之策。。

第五讲 客户关系维护

- 1、CRM 与客户营销的关系
- 2、客户关系的维护策略
- 3、自制有效的信息化客户档案
- 4、客户关系的提升
- 5、情景演练

案例：与福布斯白金 400 强全球最大地产公司 JLL 中国区零售首席营运官 XX，宏图三胞副总裁邱 xx，高资产客户丁 xx（深圳机场及亚星客车前 10 大股东）的客户关系维护实例分析。

目的：揭示客情关系精髓，并精确把握如何与客户发展关系，建立什么样的关系是忠诚的客户。