

对公客户经理营销谈判与项目投标技巧

主讲：陈思航老师 12课时

课程目标

高端客户营销管理人员必须掌握的方法：

- 1.掌握开发高端客户的策略和步骤
- 2.把握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.客户情报收集与分析
- 5.营销方案的设计，项目投标技巧
- 6.客户营销谈判策略与经验分享
- 7.学习如何和客户建立长期的合作伙伴关系
- 8.了解高端客户关系管理的关键内容

课程对象

银行对公中高级客户经理

授课方式

专题讲解、课堂练习、案例分析、小组讨论

课程大纲

一、SMART 大客户竞争情报获取与分析

- 1、自身情报获取与分析 (SELF)
- 2、竞争对手情报获取与分析 (RIVAL)
- 3、目标客户情报获取与分析 (TARGET)
- 4、行业情报获取与分析 (MARKET)

二、市场细分，找准对象

1. 精确市场细分 (定位)
2. 有效挖掘目标客户
 - 1) 金融机构内部搜索法
 - 2) 人际连锁效应法
 - 3) 建立目标市场法
 - 4) 资料分析法
 - 5) 人肉搜索法
 - 6) 微博、社交网站等电子化渠道的高端客户搜索技巧
3. 依据金融机构指标实施“漏斗管理”
4. 高端客户群人脉群体的渗透策略

案例分享:世界 500 强 STAR TV 中国区总裁李××及史泰博中国区总裁陈××金融业务成功营销实例。

三、差异化营销——项目投标方案设计技巧

目标：帮助客户经理梳理差异化服务思维、设计攻关营销路径和秩序。

1. 营销方案的蓝海战略
2. 设计营销攻关路径和方案

四、对公客户营销谈判沟通策略

- 1、左脑型大客户沟通策略
- 2、右脑型大客户沟通策略
- 3、金融方案呈现技巧
- 4、金融报价策略
- 5、聚焦营销策略

五、客户关系管理策略

1. 公司客户分层分级的策略
2. CRM 与客户营销的关系
3. 客户关系维护的三个境界
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 JASON；宏图三胞副总裁邱**；高资产客户丁**（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。