

# 外拓营销能力提升实战提升

## 课程收益：

- 1.了解各类金融机构在经营中的实践情况，经营特点；
- 2.提升一线营销人员对网点周边调研、营销方案制定的能力；
- 3.掌握、网点客户经营的基本流程，商户合作联盟活动的策划与组织；
- 4.提升网点人员营销活动实战能力；

## 授课方式：方法学习+案例分析+实践分享

## 课程大纲

### 一、网点外拓营销活动的意义

- 银行网点外拓营销活动实施现状
- 建立社区商圈金融生态链对持续营销的作用
- 满足客户非金融需求与实现金融需求的整合

### 二、主流客户群需求分析

(结合网点金融需求与非金融需求分析消费特征、消费习惯、消费能力、消费偏好)

- 个体工商户业主  
分组研讨：如何提高商户价值
- 种植户养殖户  
分组研讨：种植养殖户在忙、闲、销售阶段的需求是什么
- 中小企业主  
分组讨论：如何为村办中小企业主提供差异化服务
- 留守老年居民  
分组讨论：如何利用商户合作联盟为老年居民节省生活成本
- 外出务工人员  
分组讨论：如何抓住外出务工人员的阶段性需求

### 三、外拓营销方案制定与活动策划

- 情感维系活动策划  
(案例分享+分组讨论方案)
- 商户合作联盟方案策划  
(案例分享+分组讨论方案)
- 产能释放活动策划  
(案例分享+分组讨论方案)

### 四、外拓营销流程

- 市场外拓开发的方案制定
- 市场开发目标分解
- 市场外拓营销资源准备
- 市场外拓营销过程管控
- 市场外拓营销总结评估

### 五、市场客户经营维护实战技巧

- 新客户开发技巧
  - 网点、商户、社区联动宣传策略
  - 意向客户信息收集与跟进流程
  - 片区资源盘点与走访流程
  - 如何拿下影响力中心的关键人物
- 存量客户维护技巧
  - 客户喜新厌旧怎么办
  - 用关系营销进行客户常态维护的关键点
  - 让客户欠下人情的实用技巧
  - 个人与商户业主礼品赠送的差异点
  - 如何用体验留住客户

## 六、外拓营销的进阶版本

- 1.0 版本：走出去
- 2.0 版本：请进来
- 3.0 版本：一起玩

## 七、客户经理外拓营销的行为管理

- 客户经理的目标分解
  - 如何根据员工个人能力进行分解
  - 如何根据客户情况进行分解
  - 如何根据任务时间进度进行分解
  - 如何结合行动指标进行分解
  
- 客户经理的目标管理
  - 如何设定客户开发与维护的时间期限
  - 如何结合实际进行重点事项安排
  - 如何在实践中实现目标的超越
  - 目标完成的总结及持续改进