

公司客户经理实战营销技能

培训目标：

- ◇ 明晰不同行业企业的资金运作规律，发现营销机会；
- ◇ 运用顾问式销售技巧发掘客户难点，发掘营销机会；
- ◇ 活用产品和方案对接客户需求，并且有效控制风险。

培训对象：

银行公司客户经理

培训课时：

12小时

课程概要：

第一部分、公司客户经理的四项修炼

- 1、精产品：综合运用产品的嵌入式方案营销！
- 2、懂客户：客户的需求是可以被创造的！
- 3、善营销：营销流程是成功的关键！
- 4、通人脉：什么是真正的关系？

第二部分、公司客户营销的天龙八部

- 1、甄选目标客户
- 2、拜访准备
- 3、接近客户建立信任
- 4、沟通并挖掘客户需求
- 5、风险评估/价值评估
- 6、方案设计/谈判
- 7、签约履约
- 8、客户关系管理

第三部分、如何找到优质目标客户

- 1、做营销就是用你的双脚丈量市场有多宽！
营销机会分析：区域市场调研分析方法
- 2、商业区、工业区、办公区、学校区、住宅区有哪些潜在客户？
- 3、深入了解生产型、商贸型、外贸型、服务型、科技型企业的资金运作规律。

- 4、讨论：不同行业客户什么时候会有存款沉淀？什么时候会有贷款需求？
- 5、目标客户甄选的六维法则
- 6、硬指标 VS 软指标
- 7、资产规模 VS 经营规模 VS 成长性

第四部分、公司客户拜访与沟通技巧

- 1、拜访公司客户前必须做哪些准备？
- 2、拜访公司客户前需必须了解的八大信息
- 3、如何有效接近客户？
 实战模拟演练：电话预约客户
- 4、公司客户营销的关键环节
 找对人：关键人策略六步法
 说对话：与决策人、执行人、使用人的不同沟通重心
 做对事：以客户为中心的顾问式销售
- 5、国企、民企、外企、机构客户的决策流程差异
- 6、如何快速破冰
 四步法开场白技巧：自我介绍、消除戒备、引发兴趣、切入主题
 切入主题技巧：GPN 提问技巧
 实战模拟演练：客户访谈

第五部分、公司客户需求的发掘技巧

- 1、公司客户的潜在需求分析：
 周期性需求、行业性需求、运营性需求
- 2、客户对银行服务的五大核心需求：
 采购、销售、融资、管理、理财
- 3、发掘客户需求的 SPIN 顾问式销售技巧
 无中生有：隐含需求 → 明确需求
 瞒天过海：背景问题实战演练
 打草惊蛇：难点问题实战演练
 欲擒故纵：暗示问题实战演练
 反客为主：需求—利益问题实战演练
 案例：某企业银行承兑汇票贴现业务、与他行长期合作的客户如何切入

第六部分、方案设计与缔结成交

1、如何针对客户需求设计方案？

满足客户五大需求可对接的银行产品

根据客户需求设计嵌入式金融服务方案

案例：现金管理、票据池、供应链融资……

2、如何防控制信贷风险

抵押/质押、担保、锁定物流/资金流、链接上下游大型企业信用……

3、公司客户的谈判技巧

报价策略与议价技巧

4、公司客户的流程法成交技巧

5、维护公司客户关系的天山七剑

6、扩大战果：链式营销客户VS圈式营销客户

第七部分、行动学习

1、成功法则

2、客户经理的自我管理：销售漏斗管理

工具：销售漏斗表、客户营销档案

3、客户经理的自我提升：行动计划

4、Q & A