

## 《对公存款产品设计暨技巧实战技能培训》

——银行服务营销专家 汪含老师主讲

**【课程对象】**：银行对公客户经理、中小企业客户经理、网点行长

**【课程时间】**：实战版 4 天、浓缩版 2 天

**【课程大纲】**：

(领导指示发言:强调学习的意义和纪律)

### 第一章、银行存款产品设计创新篇

(案例分析、短片观看、头脑风暴、示范指导及模拟演练)

- 一、银行存款产品设计策略
- 二、银行存款产品创新策略
  - 1、美国存款产品创新经验分析
  - 2、花旗银行存款产品设计与销售特点
  - 3、存款产品创新策略
- 产品包装策略
- 产品差别策略

### 第二章、机构客户（政府财政类客户）存款业务重点模式分析篇

(案例分析、短片观看、头脑风暴、示范指导及模拟演练)

#### 1. 机构业务的发展历史和演变

机构业务的服务可以划分的四个阶段

#### 2. 机构业务的定义和范畴

机构客户范围

政府机构类客户和金融机构类客户两大类客户。

#### 3. 机构客户（政府财政类客户）业务的特征和属性

- ◆ 行政事业单位业务：

◆ 代理财政业务

国库集中支付：

非税收入收缴业务：

社保基金业务

预算单位公务卡业务

财政统发工资业务

市直基建投资（自筹）资金

◆ 代理建设系统业务

住房公积金归集

城区道路建设资金

住宅专项维修资金

履约保证金

◆ 代理国土系统业务

土地网上交易业务

征地专项资金业务

**案例分析—— XX 省中行私募结构化融资模式（对接政府融资平台）**

**XX 高速公路收费权资产支持中期债权融资工具产品案例分析**

**金融租赁公司合作 XX 医院医疗设备租赁项目实例**

**“银税通”合作模式分析 - 银税联网业务**

**“政务通”——电子口岸小额支付平台**

**“银关通”合作模式分析 - 电子口岸网上税费支付业务**

**第三章、对公存款业务营销策略分析篇**

**（案例分析、短片观看、头脑风暴、示范指导及模拟演练）**

一、营销策略之一：树上开花——授信引存

1、“授信引存”策略思路

案例：合肥分行—政府采购项目批量营销案例

2、抛砖引玉——善用资产投放

## 案例——金鑫学院 8000 万授信整体金融服务方案

- ✚ 客户金融需求分析
- ✚ 融资方案设计
- ✚ 资金管理与支付结算方案设计
- ✚ 增值金融服务方案设计
- ✚ 金融服务保障措施及承诺
- ✚ 案例评价

## 二、营销策略之二：顺藤摸瓜——1+N 供应链存款

- 1、“1+N 供应链”策略设计思路
- 2、XX 协仁大学附属医院供应商融资解决方案分析
  - ✚ 银行切入点分析
  - ✚ 融资方案分析
  - ✚ 银企深度合作分析

## 3、案例——济南分行—潍坊坊子区“风险保证金”+“担保公司担保”模式

## 三、营销策略之三：暗渡陈仓——表外产品运用派生存款

### 表外产品运用派生存款策略设计思路

- 1、表外产品典型产品分析
- 2、案例——XX 市地方政府融资平台城市基础建设项目贷款信托收益权
  - ✚ 项目背景
  - ✚ 营销策略
  - ✚ 案例评价

## 四、营销策略之四：擒贼擒王——财政、无贷户存款

- 1、“财政、无贷户存款”策略设计思路
  - 地方财政资金存款
  - 养老金及社保基金存款
  - 土地及住房建设资金存款
  - 事业单位存款
  - 居委会存款
- 2、案例——XX 银行专项资金代理财政业务
  - ✚ 业务背景

✚ 业务分析

✚ 营销过程

✚ 案例评价

#### 五、营销策略之五：围魏救赵——理财创新派生存款

##### 1、“理财创新派生存款”策略设计思路

##### 2、案例——招商银行“财富立方”存款营销

✚ 设计背景

✚ 产品设计特点

✚ 成功经验

##### 3、案例——XX银行企业年金基金托管业务营销

### 第四章、如何与政府高效沟通

#### 一、怎样寻找政府目标对象进行沟通

第一步：寻找和收集客户

第二步：目标客户资料信息表

第三步：政府部门组织结构分析

第四步：判断销售机会

#### 挖掘客户需求的三步曲

#### 二、与政府官员沟通的原则

#### 三、与政府官员沟通的技巧

##### (一) 制定访问计划

资料----提前了解客户

精神面貌—做好充分的准备工作

制定访问计划----时机

制定访问计划----人员（关键人员）

制定访问计划----第一印象

##### (二) 说服客户的技巧

说服客户技巧----利益介绍法

说服客户技巧----现实利益法

说服客户技巧----事实证明介绍法

说服客户关键点----1、倾听

说服客户关键点----2、提问

说服客户关键点----3、底限

说服客户关键点----4、报盘

说服客户技巧----临门一脚

识别客户购买信号

(语言信号)

(行为信号)

(FBI教你破解肢体语言)

临门一脚十大成交策略

(投石问路法)

(提炼共识法)

(直接请求法)

(循序渐进法)

(衷心赞赏法)

(实证借鉴法)

(以退为进法)

(循循善诱法)

(优惠诱导法)

(立即行动法)

#### 四、政府官员管理风格分析及沟通策略

(一) 官员管理风格类型分析

(二) 与不同管理风格官员的特征

#### 五、怎样向主管部门官员请示、报告

#### 六、商业银行对公客户谈判技巧策略

1、对谈判认识的五大误区

2、谈判对象类型

3、谈判对象心理分析

✚ 客户心理的引导技巧

✦ 客户细节的心理测量

✦ 从细节发现客户的谎言

#### 4、谈判失败的原因分析

**课程结束：**

- 一、 重点知识回顾
- 二、 互动：问与答
- 三、 学员：学习总结与行动计划
- 四、 企业领导：颁奖
- 五、 企业领导：总结发言