

《对公产品营销策划方案设计》

——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、网点行长

【课程时间】：浓缩版 1.5 天

【课程大纲】：

(领导指示发言:强调学习的意义和纪律)

商业银行传统金融模式受到冲击，正如比尔·盖茨所说：“传统银行如果不改变，就是 21 世纪快灭亡的恐龙。”

第一部分：金融行业服务营销——兵临城下

一、金融行业的竞争与变革

案例：华丽家族（日本银行业上世纪 70 年代的竞争）

案例：湖北省恩施州电力公司的员工 400 个人分 7 个亿引发银行的竞争

二、中国银行业经营模式的改变

1、由单一营销向交叉营销做转型

案例：竞标成功某市政府公车治理项目，政府决定对市辖 300 个预算单位近 5000 部公务车辆定点维修、保险、加油实行统一采购。

2、由利差为主向中间业务做转型

案例：XX 银行投融资项目（定向资产管理）

3、由交易型向服务营销型做转型

案例：建设银行的三代网点转型

4、由个体营销向联动营销做转型

案例：校园现金管理平台（含一卡通营销方案）

三、因您而变

1、渠道脱媒 - 催生银行产品创新

2、客户需求催生银行产品创新 - 客户需求是银行产品与服务创新的核心驱动力

3、业务策略

第二部分：客户需求篇——你能听懂中国话吗？

目的：在销售过程中，客户不但不会轻易表露自己的需求，甚至有时也不完全了解自己的需求，需要我们的客户经理针对他们的现状提出深入的需求分析。

- 1.确定客户需求的技巧
- 2.有效问问题的关键
- 3.需求调查提问四步骤
- 4.隐含需求与明确需求的辨析
- 5.不可忽视的灰色需求分析与注意事项
- 6.如何听出话中话？
- 7、对公产品营销技巧要素分析

开场白原则----好的开场等于成功了一半

有条理——循序渐进

容易懂——深入浅出

一句话营销

演练：对常来办理银承托收的客户进行一句话营销与推荐

演练：对常来办理电汇的客户进行一句话营销

顾问式销售塑造产品价值

示例演练：**银行承兑汇票**

A 全额保证金银行承兑汇票

产品优势

营销话术

适用行业

案例讲述

B 准全额保证金银行承兑汇票

产生背景

业务要点

营销对象

案例讲述

C 商票转银票

产生背景

营销话术

案例讲述

D 买方付息票据贴现

产生背景

营销话术

案例讲述

E 协议付息票据贴现业务

产生背景

营销话术

案例讲述

F 票据置换（拆分）业务

产生背景

营销话术

案例讲述

G 代理贴现

产生背景

营销话术

案例讲述

8、处理客户异议的技巧

太极法处理客户异议

9、促成销售的技巧

识别客户的购买信号

(语言信号)

(行为信号)

(FBI教你破解肢体语言)

第三部分、自我把脉篇——营销策划方案的制定与开展

目的：知己知彼，方能百战百胜。在透彻了解客户需求的基础上，确立己方与竞争对手相比较而言的优势，并确立有利于自己、又有利于客户的“卖点”，是说服客户接受

自己的销售方案的非常重要的工作。

一、策划方案营销定义作用

- 1.方案营销的基本含义
- 2.方案营销重大意义
- 3.方案营销基本原理
- 4.方案营销主要思想
- 5.方案营销主要特点
- 6.方案营销成功要素
- 7.方案营销发展趋势

二、方案营销原理思想

三、产品策划方案营销程序路径

- 1.如何有效确立最佳卖点？
- 2.掌握说服客户接受我方产品的步骤
- 3.把我们的方案/产品呈现给客户的技巧
- 4.银行产品营销活动策划与实战技巧

案例：民生银行营销的秀与差异化

四、产品营销方案策划案例举证

组合方案一：以财务顾问服务（公司理财）为主打产品的金融服务解决方案

组合方案二：以现金管理业务禹道为主打产品的金融服务解决方案

组合方案三：以电子银行业务为主打产品的金融服务解决方案

组合方案四：以国际业务为主打产品的金融服务解决方案

组合方案五：以代理业务为主打产品的金融服务解决方案

五、商业银行对公业务营销方案展示技巧

- (一)、 展示专业形象
- (二)、 亲和力技巧
- (三)、 影响对公业务展示效果的三大因素
- (四)、 对公业务展示推介的三大法宝
- (五)、 如何向对公客户陈述和展示营销方案

第四部分 模拟实战篇

要求每组学员制作一份或以应用到工作中的公司产品营销策划方案，作业要求如下：

- 1.版式要求：PPT版（也可有WORD版本的说明）。

2.写作页码要求：PPT 页码不少于 30 个。

3.演练要求：每组时间 15 分钟。

(1)要求在课堂上用 8 分钟时间将本人提供的金融策划方案向老师与全体学员进行路演，接受老师与学员点评考评。

(2) 客户代表提问与点评，时间 5 分钟。学员路演结束后，选 2 名学员作为客户代表进行提问点评，其中 1 人作提问代表，提问的内容主要是关于客户需求方面的疑问、金融策划方案内容方面的疑问及金融服务保障措施方面的疑问；1 人作点评代表，站在客户的角度对学员制作与路演的金融服务方案进行点评，点评的内容主要包括金融服务方案整体设计的美观性与科学性、客户需求分析的准确性与差异性、金融服务解决方案的针对性与操作性、金融服务保障措施的可行性与竞争性、学员路演的综合表现等。

(3) . 老师点评，时间 2 分钟。主要对方案制作与路演从肯定成绩、分析存在的不足与改进建议三个方面进行综合点评。