

《柜面营销技巧》

柜面营销技巧			
授课对象	银行储蓄主管	课程时长 (小时)	6 小时
课程内容			
单元	内容	授课形式	课时
单元一： 柜面营销的特点	壹、时效性 贰、便利性 参、可信性 四、稳定性 伍、保密性	知识讲解 小组讨论	1 小时
单元二： 柜面营销的必要步骤	壹、准备阶段 1. 心态准备 2. 目标准备 3. 工具准备 贰、搜寻阶段 1. 产品搜寻 2. 客户搜寻 参、营销阶段 1. 收集信息 2. 介绍产品 3. 办理业务 四、跟踪阶段 1. 跟踪的时机 2. 跟踪的技巧	知识讲解 小组讨论 案例分析	1 小时
单元三： 柜面客户的判断及分类	壹、奢侈品的初步认识 贰、客户判断的六个技巧 参、客户分类的标准及简易营销对策	理念讲解 小组训练	1 小时
单元四： 柜面营销的销售技巧	壹、利益引导法 贰、产品优势法 参、理财规划法 四、客户忠诚法 伍、促进便利法	知识讲解 小组讨论	1 小时
单元五： 处理客户异议	壹、表达感同身受 贰、询问情况 参、做出回应	知识讲解 小组讨论	1 小时
单元六： 完成交易	壹、查证客户是否准备就绪 贰、征求商定 参、征求客户推荐客户 四、以陈恳的态度完成整个交易	知识讲解 小组讨论	1 小时
实践案例			