

银行狼性销售的 33 条法则

——打造商业银行狼性客户经理

【课程背景】

这是一个供过于求的时代，你不进攻，你的对手就会抢走你的生意。

中国的银行业不仅面临着相互之间越来越激烈的竞争，而且面临着久历沙场的、手段老练、成熟的外来银行的竞争。在这竞争中，营销作为竞争的产物，也成了解决竞争的有力工具。

狼，能够忠于团队、忠于自我、时刻警醒，为了吃肉不屈不挠地进攻。狼性的客户经理从某种意义上说犹如犹太商人，进攻性十足，但是始终保持低调，他们不事张扬，注重实干，永不退缩、不断开发市场、捕捉市场信息、提高客户的满意度，树立银行形象，促进银行产品提升与管理改进。

【课程收益】

进取心突破——坚决吃肉、绝不吃草的信念转变，激发参与者的狼性意识，不断地向更大的客户、更大的业绩进攻；向自我落后的思维模式与消极心态进攻，打造进攻型客户经理。

思维突破——“上帝决不照顾那些埋头苦干的人，只能照顾那些找对方法而又身体力行的人”。

技巧突破——打不开客户“成交”的大门，是因为没有破译客户“成交”的心灵密码，搞清楚客户拒绝你的真正原因，然后才能顺势沟通与成交。如何破译客户的心灵密码，如何与客户探索需求？

情绪突破——建立客户经理情绪自我调整系统，天天保持愉快激进的工作热情；建立个人自我充电系统，保证源源不断的持续动力，克服倦怠与迷茫

客户管理与开发系统的建立，是源源不断的收入源泉；持续开发重点客户才能持续创造更多的订单，客户群体分析，领悟狼性进攻的准、勇、猛、狠。

【课时】共两天，每天 6 小时

【课程形式与特点】

全场参与式互动——“进攻”主题激发自始至终。

全场激情澎湃，旨在唤起参与者深层的狼性意识。

【主讲人简介】

金戈，企业管理顾问、资深营销培训讲师，中国《造狼运动》策划人、金戈狼性培训机构首席讲师。清华大学 MBA 执行经理班和上海交大 EMBA 营销总裁班客座教授。

金戈先生倡导“成功从敬业开始”，深入剖析影响国人走向成功的羊性，提出用狼性武装国人的头脑，打造“狼性中国”。

金戈先生采取互动、游走式培训。每次培训，汗水几乎能够将领带浸透。如果会场够大，一天的培训他能够在会场跑 4.5 公里。是大陆最有激情的讲师之一。

33 条狼性销售法则如下：

第一部分：狼性行销，打造进攻型客户经理

野狼誓言：坚决吃肉，决不吃草。

【狼性销售法则一】这是一个从别人碗里夺饭吃的年代，你不进攻，你的对手就会抢走你的饭碗。

【狼性销售法则二】狼性进攻四个字：“准”、“勇”、“猛”、“狠”。

【狼性销售法则三】成功销售的前提是要在销售中掌握主动，别让潜在客户影响或干涉你的行动计划。

【狼性销售法则四】没有所谓的困境，只是暂时还没有办法。只要思想不滑坡，办法总比困难多。

第二部分：狼性销售新思维

【狼性销售法则五】把我们脑袋里的思想放到客户的脑袋里，然后客户就把他口袋里的金钱掏出来，放到我们的口袋里。愚蠢客户经理的首要特征就是在还没有将脑袋里的思想放到客户的脑袋里之前，伸手去掏客户的口袋。

【狼性销售法则六】破译客户拒绝，点破拒绝真相；没有销售拒绝，只有销售问题。

【狼性销售法则七】找最好攻的牛下手，找最好攻也有潜力的客户进攻。营销 20%的重点客户，带来 80%的回报。

【狼性销售法则八】速度就是杀伤力，只要比对手快半拍，就可能致对手于死地。

第三部分：狼性行销总动员

【狼性销售法则九】产品研究专业化，研究透你的产品，产品的专业化才能让客户对你产生信心。

【狼性销售法则十】只有你信任自己的产品，客户才会信任你。要做金融传道士，要做专业金融方案提供商。

【狼性销售法则十一】深入客户调研，狼尊重每个对手，狼在每次攻击前都会去了解对手，而不会轻视它，所以狼一生的攻击很少失误。

【狼性销售法则十二】狼性：进攻要见血，不要挠痒痒，每次都要有收获，每次都要尽力深攻。

第四部分：突破客户预设的防线

【狼性销售法则十三】突破客户预设的有形防线，见到你想拜访的关键人物。

【狼性销售法则十四】感动里面有用的人物，让不同的人帮助你。通过内线，事半功倍。

【狼性销售法则十五】突破客户预设的心理防线，与关键人物进行彻底沟通。

第五部分：获取客户信任，激发客户欲望

【狼性销售法则十六】先赚人心，后赚人钱。在其它条件相同的条件下，人们会从自己喜欢的客户经理那里买东西。只靠明显的产品优势，而个人不能获得客户的好感，那么需要付出太多的努力。

【狼性销售法则十七】你越是了解金融产品和服务，你越是想把你知道的告诉别人，别人不会理你。你越是了解和关注潜在客户关注的东西，销售就越成功。

【狼性销售法则十八】你的成功并不是你给出信息的能力，而是你获得信息的能力——做一个倾听者而不是健谈者。

【狼性销售法则十九】给客户自重感：如果你能掌握客户的自重感，你就掌握了客户的金钥匙。

【狼性销售法则二十】激发客户需求。解决潜在客户或客户的问题，不再是一条有效的销售策略。能够以创新精神创造难题的人，才能够成为成功的客户经理。有效的客户经理可以无情地揭示或创造出客户尚未意识到的问题。他们早在客户之前就想到了问题，而不是仅仅满足于跟在客户后面。确保自己成功必须找出什么问题让你的潜在客户睡不安稳，并确定有什么问题让他继续睡不安稳。

【狼性销售法则二十一】激发客户的需求：让客户说“是”，层层启发客户需求。

第六部分：解除客户异议，化犹豫为坚定

【狼性销售法则二十二】主动探究客户的异议。（主动要比被动强，增强其购买的信心。）

【狼性销售法则二十三】“尝试成交”就是你试图让客户认同你已经把事情谈妥。

【狼性销售法则二十四】你想要快速地成交，就要求客户在沟通之前提前承诺。

第七部分：利润源泉的客户系统

【狼性销售法则二十五】你在销售上的最终成功，取决于你能否一直敏锐地觉察出新的潜在客户。如果你只能掌握一条销售技巧，那就是做一个开发潜在客户的大师。它能确保你在未来获得成功。

【狼性销售法则二十六】客户和消费者本质不同。客户：与你建立相互信任的长期关系并能带来重复业务的人。甚至有可能为你介绍新的客户。消费者：从你这里购买产品和服务，但没有进一步可发展需求的人。成功的销售人员关键每周增加一些客户，而不是一些消费者。

【狼性销售法则二十七】学营销要学会放弃。变成熟练的资格认定者：坚决放弃那些没资格的。你可错过，不可做错。个案销售失败的多数原因是资格认证失败。不要在希望不大或者根本没有希望的客户身上浪费时间。

【狼性销售法则二十八】转介绍带来更多的客户，让更多的人帮助你销售。成交一个客户，就要依此客户为据点，获得更多客户，如此才能持续赚到更多收入。

第八部分：成为职业狼性行销大师

【狼性销售法则二十九】成长力决定未来。动力来自于成就感与卓越意识，动力来自于生存的危机感。

【狼性销售法则三十】制定目标，转变工作方法，遏制销售低谷。

【狼性销售法则三十一】自强成狼。超越本我，战胜自我，脱胎而成为狼我；狼我是积极的我，兼具智慧与进攻性的我。

【狼性销售法则三十二】从有利的角度看待遭遇在你身上的问题；任何事件的发生必有其原因和目的，而且一定有益于你。

【狼性销售法则三十三】做情绪的主人而不是奴隶，永葆战斗的激情。
