

个金客户经理营销技巧提升

主讲：王海老师

课程目标

提升客户经理营销技巧等。

课程对象

营销人员

授课方式

专题讲解、课堂练习、案例分析、小组讨论

课程大纲

一、个金客户经理营销成功必备的八大素质和待客礼仪

二、阳光信贷工作心态的建立（贷款业务比存款业务更重要！）

1. 积极主动出去找客户
2. 联社是我家，成功靠大家
3. 树立存款重要，贷款营销更重要的思维
4. 塑造感恩联社和客户的良好心态
5. 克服守旧的营销工作习惯
6. 缔造十种积极的营销职业心态
7. 学会勇敢面对困难永争第一的方法
8. 联社客户经理学习型团队建设
9. 打造一支高绩效高素质客户经理营销团队
10. 建行核心竞争力的有力支撑

三、众里寻他千百度——一个金客户经理火眼金睛发现客户的营销技巧

1. 有效搜集客户源的技巧
2. 巧妙分类和筛选客户的营销技巧
3. 案例分析：
 - (1) “拣”来的客户
 - (2) “挖”来的客户
 - (3) “学”来的客户
 - (4) “抢”来的客户

四、犹抱琵琶半遮面——一个金客户经理第一次与客户沟通的营销技巧

1. 第一次与客户沟通的方式和策略
2. 客户经理面对面接触客户的营销技巧
3. 案例分析：
 - (1) 同步攻略
 - (2) 中庸之道显神威
 - (3) 香烟杀手
 - (4) 客户为你转介绍
 - (5) 台风吹来人民币

五、步步为赢——一个金客户经理存贷款营销技巧

1. 点点是金：异彩纷呈的金融产品营销方法
2. 基本点：储蓄结算业务
3. 立足点：贷款业务
4. 交叉点：理财业务
5. 虚拟点：电子银行业务
6. 个金客户经理必知的七条营销公式
 - (1) 找寻未来黄金客户的 MAN 法则
 - (2) 拟定销售计划的 5W1H 公式
 - (3) 成功客户经理营销成长四要素 KASH 原理
 - (4) 营销二八定律
 - (5) 信贷营销 AIDAS 原理
 - (6) PDCA 营销循环
 - (7) 顶尖客户经理 3H1F 公式
7. 众里寻他千百度——寻找目标客户营销技巧的重要意义
8. 知己知彼百战百胜——一个金客户经理如何掌握客户和产品的信息
9. 明朝有意抱琴来——与客户前期沟通的秘诀
10. 一见钟情定成败——与客户的正式接触
11. 该出手时就出手——营销的有效促成
12. 保持胜利果实——客户经理营销促成实用关
13. 门技巧方法和举例
14. 案例分析：
 - (1) 零售的消费贷款
 - (2) 一网打尽
 - (3) 得寸进尺
 - (4) 延伸客户信用价值

六、冰冻三尺非一日之寒——一个金客户经理与客户建立长期友好关系确保利润新增长点

1. 保持与客户沟通对长期营销成功的重要性
2. 附加值服务法提升营销绩效
3. 培养长期忠诚客户的方法

案例分析:俄罗斯套娃的故事