

课程名称：《公司业务营销策略和创新》

主讲：郎老师 6课时

课程背景：

新常态以来，由于金融生态环境的巨大变化，造成商业银行经营风险压力剧增，经营业绩下滑，业务发展和业绩提升困难增加，因此如何创新银行的营销策略，提升创新的能力，在创新中化解风险，追求发展，无疑是摆在商业银行公司业务经营管理层面前的重大课题。营销如何有效地在逆境中突围发展，切实提升客户经理的有效营销业绩，争取良好的效益，这就是本课程——《公司银行营销策划和创新——提升客户经理业绩的27招》开发的逻辑起点，本课程由银行对公业务专家团队结合20余年的业务经验，以近三年来营销拓展的业绩为案例，共同研发。**所有案例全部来自于银行的实际工作，具有很强的可操作性和推广意义！**

课程对象：公司业务营销管理层和中高级公客户经理

课程收益：

通过本课程的学习使学员能够：

- 1.新常态下，银行公司客户拓展的新手段
- 2.提升公司客户管理能力的新措施
- 3.掌握对公存款营销的9种利器
- 4.掌握中间业务拓展的8种做法

授课方式：讲授、演练、互动、实战案例分析

课程大纲/要点：

一、公司客户拓展5招制胜

- 1、领会客户战略目标，细分目标市场

- 2、做好客户价值甄别，实施有效营销
- 3、实施差别化营销，做到与众不同
- 4、找准营销切入点，追求一击即中
- 5、金融服务方案定制，出奇制胜

二、客户管理 5 招超越自我

- 1、做好客户分类，有效配置资源
- 2、把握客户生命周期，赢得全程价值
- 3、厘清客户交易，实施关系营销
- 4、立足客户满意度，提升竞争能力
- 5、培育忠诚客户，实现自我超越

三、对公存款营销的 9 项增存措施

- 1、换位思维：同理心是存款营销的基本方法方法
- 2、优质服务是增存的有效手段，对政府行政事业单位特别有效
- 3、增值、保值服务是竞争赢得主动的必杀技
- 4、信息、人脉是找到金库宝藏的金钥匙
- 5、保证金也是存款的重要来源
- 6、不要小看应收账款托收服务的存款效应
- 7、存贷联动是争取动态存款的有效措施
- 8、监管、托管，把银行建成客户资金的归集池
- 9、源头性业务投标，端了条线资金的老窝

四、中间业务提升的 8 大抓手

- 1、做好客户市场的营销拓展
- 2、及时适量的资产覆盖是提升收入的抓手
- 3、提升服务做客户的贴心人和参谋顾问
- 4、创新思维，以新产品、新服务为切入手段
- 5、与同业客户建立协作关系，做资本服务商
- 6、积极开展委托代理业务
- 7、做好信用服务的红娘角色
- 8、开展融智服务，做好财富管理的增值能手

