

课程名称：《小微金融方案设计与商务展示》

主讲：杨树峰老师 12-18 课时

课程简介：

随着国家金融改革的深入，商业银行业务的不断拓展，对银行客户经理团队的需求越来越大，要求越来越高。面对客户的个性化需求，小微业务的产品组合与配置对客户来说非常重要，定制化的要求也越来越多，所以金融方案设计能力成为目前客户经理必备技能之一。同时面对激烈的市场竞争如何做到高效营销也是人们关注的话题，在小微业务中无论是商务拓展、产品说明，还是竞标与谈判都要用到金融方案设计的展示环节。

该课程是针对小微业务客户经理而设计，紧密联系银行小微业务实际工作，重点关注目标客户需求分析与金融方案设计，同时提升金融方案商务展示能力。采用课堂练习、角色扮演、案例分析等授课方式，帮助学员加深对课程内容的认识和理解，而所有的练习均以学员自己在银行实际销售工作的真实案例为基础，使学员在课堂上就可以总结出一套针对自己实际工作的销售实战技巧。

课程收益：

通过本课程的学习使学员能够：

- 1.充分了解小微业务中客户需求与产品特点
- 2.根据客户需求定制化金融方案以满足客户需求
- 3.掌握金融方案设计流程与方案撰写技能
- 4.提升金融展示方案设计与展示能力

课程大纲/要点：

一、有的放矢——成功营销目标客户

- 1、小微客户类型与市场竞争
 - 客户类型与营销方式分析
 - 客户核心需求与竞争对手分析
- 2、优质客户的特点
 - 小微业务营销三大模式
 - 目标客户四要素
 - 本行优质企业四个条件
- 3、目标客户开拓六大核心渠道
 - 内部信息资源挖掘
 - 目标客群主动营销
 - 市场政策信息分析
 - 客户关系连锁拓展
 - 同业异业联盟拓展
 - 网络拓展信息调研

二、把脉问诊——了解企业的需求

- 1、小微客户需求分析黄金十字分析法
 - 采购端需求
 - 销售端需求
 - 融资需求
 - 投资需求
 - 资金管理需求
- 2、经营模式不同企业需求分析
 - 生产类客户
 - 贸易类客户
 - 科技类客户
 - 同业类客户
 - 外向型客户
 - 三农类客户

3、企业不同阶段的金融需求

创立期

成长期

成熟稳健期

衰退期

资源平台需求

管理需求

小企业金融服务方案三要素：小企业信贷+结算工具+公私业务

三、量体裁衣——金融服务方案设计

1、金融服务方案设计概述

什么是金融服务方案

为什么要定制方案

客户需求与方案设计

2、金融服务方案设计的一二三四法则

一个中心

两个方面

三种方式

四个维度

4、金融展示方案呈现结构

逻辑顺序

时间顺序

程度标准

结构化

5、金融服务方案设计案例

华润万家购物中心

西安某大型综合医院

四、引人入胜——金融方案展示技巧

1、金融方案商务展示环境

大型客户拓展与服务

- 集群式客户会议营销
- 客户活动与竞标
- 产品说明与经验分享
- 2、听众（客户）的参与度分析
- 3、听众参与度与意愿度
- 4、商务展示的核心要素
 - 客户认知与内容安排
- 5、商务展示中的六大基本功
 - 清晰的表达
 - 到位的手势
 - 敏锐的眼神
 - 用心的倾听
 - 及时的反馈
 - 有效的配合
- 6、商务展示现场掌控技巧
 - 引入入胜的开场
 - 客户需求的总结
 - 产品展示的巧妙
 - 正向导向的互动
 - 画龙点睛的结尾
- 7、披挂上阵——金融方案设计与展示演练