

# 课程名称：《厅堂客户精准营销》

主讲：倪学文老师 6-12 课时

课程大纲/要点：

## 一、厅堂营销氛围工具篇

- 1、厅堂营销氛围打造
  - 1) 五觉系统打造
  - 2) 五重展陈打造
- 2、厅堂营销工具制作技巧
  - 1) 电脑制作类
  - 2) 手工制作类

## 二、厅堂营销流程技能篇

- 1、厅堂营销流程
  - 1) 厅堂精准营销一二三法则
  - 2) 柜员精准营销一二三法则
- 2、厅堂重点客群经营
  - 1) 重点意向客户经营管理
  - 2) 重点异动客户经营管理

### 三、厅堂营销话术技巧篇

#### 1、营销话术的有效使用

1) 现场推荐话术

2) 现场促成话术

#### 2、客户异议的高效解答

1) 异议的认知与分析

2) 异议解答技巧

### 四、厅堂营销活动组织篇

#### 1、厅堂营销活动的种类与案例

1) 爆点活动类

2) 积分主题类

3) 传统节庆类

4) 自设主题类