

# 课程名称：《支行长营销推动与管理》

主讲：倪学文老师 6-12 课时

## 课程大纲/要点：

### 一、银行网点保险营销渠道细分与搭建

- 1、厅堂保险营销渠道搭建
  - 1) 厅堂营销行动计划制定与推动
  - 2) 主题氛围打造
  - 3) 人员营销流程与量化要求
- 2、存量保险营销渠道搭建
  - 1) 客户分层管理与分析
  - 2) 选定客群与方案制定
  - 3) 沙龙营销流程与技巧
- 3、保险沙龙营销渠道搭建
  - 1) 周边社区营销
  - 2) 周边商户营销

### 二、保险营销话术与异议解答

- 1、话术理解与应用
  - 1) 话术案例分解

2) 话术逻辑与应用

## 2、 异议解答

1) 客户异议时的心理解读

2) 异议处理方程式

## 三、支行长营销管理推进

### 1、 支行长管理之角色定位

3) 控制者

4) 向导

5) 顾问

6) 促进者

### 2、 自循环体系建设

3) 每日过程管理体系与细化内容

4) 每周一例会体系建设与细化内容

5) 每月一经营分析会体系建设与细化内容