

《银行获金活动组织技巧》课纲

概述：

大部分银行的营销活动还停留在简单粗暴的状态，成本增加之余并未对网点及银行品牌竞争力带来改善；大部分网点负责人由于不善组织各类营销活动，不善利用片区资源降低活动成本，进而对各种营销活动敬而远之；

本课程从如何提升银行及网点竞争力、如何在低成本的情况增加客群的情感倾向、如何将活动组织策划的精细且高效，以全新的视角打开营销活动的大门。

- 一、 营销方案设计：此为整体活动的核心，只有设计出具有竞争力的方案，才能在各类活动中展现竞争优势，让营销活动脱离简单粗暴的格局
 - 1、 如何设计出可提升竞争力的营销方案
 - 2、 营销方案解读与案例分析
- 二、 厅堂营销活动组织：如何将设计好的方案在厅堂端推动，如何设计工具提升整体活动氛围，如何引导员工高效执行
 - 1、 厅堂活动的种类与案例
 - 1) 爆点展陈类
 - 2) 主题展陈类
 - 3) 传统节庆类
 - 2、 厅堂获金活动的氛围与人员执行技巧
 - 1) 各类活动的氛围布置
 - 2) 厅堂所有人员营销流程与技巧
- 三、 沙龙营销活动组织：沙龙活动可快速建立客情关系，同时提升网点在片区的口碑；如何将营销方案的内容融合进沙龙非常重要，可让沙龙附带促成效果却不引起客户的反感
 - 1、 沙龙活动的类型与案例分析
 - 1) 社会公益类沙龙
 - 2) 各年龄段人群健康类沙龙
 - 3) 亲子互动类沙龙
 - 4) 趣味类沙龙
 - 5) 节庆类沙龙等
 - 2、 沙龙活动组织技巧
 - 1) 沙龙活动整体流程设计
 - 2) 主持人串词与其他辅助工具设计
 - 3) 沙龙促成环节设计
- 四、 行外活动组织：各个网点周边都有大量可开发资源，如何将设计好的营销方案在片区进行批量宣传与获客，如何能让各类资源的关键人主动配合为本节关键内容
 - 1、 社区/村社获金活动
 - 1) 社区/村社获金活动的种类与案例
 - 2) 社区/村社获金活动组织流程与技巧
 - 2、 周边商户获金活动
 - 1) 商户盘点与分类
 - 2) 不同类别商户的经营活动设计，银商大联盟的执行思路

3) 各类商户洽谈技巧与活动推进