

# 课程名称：《厅堂阵地营销提升培训（2天）》

主讲：王铁勇老师 6课时

## 课程收益：

通过课程的学习，帮助各岗位员工提升厅堂阵地营销综合能力，包括对于银行变革及客户需求变化的认识，再到厅堂联动营销、识别客户、客户投诉处理、电话营销、顾问式营销流程、厅堂活动设计、厅堂微沙龙及沙龙运作，帮助员工提升网点营销能力，为网点产能增长解决思路及实操问题。

课程对象：理财经理

## 课程大纲/要点：

### 一、零售银行发展变革下的厅堂营销

- 1、网点物理渠道的业态变化
- 2、互联网+银行的业态变化
- 3、客户需求的变化
- 4、社区金融 O2O 模式
- 5、商户资源开发的意义

### 二、差异化网点经营策略

- 1、差异化网点经营策略实施步骤
- 2、资源盘点的重要性
- 3、主流客群的需求及经营思路（形式——头脑风暴、展示及讲师点评）
- 4、主流客群经营的“六个专”

### 三、流量客户开发

- 1、流量客户的联动营销流程
- 2、各岗位联动营销职责

- 3、联动营销工具
- 4、联动营销演练
- 5、常见障碍破解

#### 四、厅堂揽客与客户识别

- 1、客户识别技巧
- 2、识别时机

#### 五、电话营销技巧提升

- 1、电话营销的正确定义
- 2、电话营销的流程
- 3、切入点
- 4、意向追踪电话
- 5、存量盘活电话
- 6、经营维护电话
- 7、电话营销演练
- 8、边缘信息的作用

#### 六、顾问式营销流程

- 1、营销的不同层次
- 2、顾问式营销流程
  - 接触
  - 说明
  - 促成
- 3、优秀营销所需具备的三项能力
  - 说
  - 听
  - 观察
- 4、顾问式营销的主线
  - 寒暄赞美
  - 赞美练习
- 5、促成的 7 种方式

## 6、观察的技巧

## 七、增量拓展促厅堂产能

- 1、增量拓展对厅堂产能的作用
- 2、商户异业资源促产能提升（营销实战训练课中进行训练）
- 3、社区活动引流入厅堂（形式——头脑风暴、展示及讲师点评）
- 4、中心影响力建交流程
- 5、名片的作用

## 八、厅堂活动的设计

- 1、如何通过有效的厅堂活动带动业绩增长
- 2、厅堂活动的案例分析
  - 厅堂活动案例
  - 营销氛围布置
  - POP宣传设计
- 3、厅堂强效活动的设计思路
- 4、厅堂活动设计展示（小组研讨+展示）

## 九、厅堂微沙

- 1、什么是微沙
- 2、微沙的流程
- 3、微沙的主题
- 4、微沙的工具
- 5、微沙的展示（小组研讨+展示）

## 十、客户沙龙运作

- 1、转存类客户沙龙运作
- 2、产品销售类客户沙龙运作
- 3、沙龙运作的注意事项
  - 邀约
  - 细作
  - 渲染
  - 录制

➤ 追踪