

# 课程名称：《商业银行旺季营销策略精析》

主讲：王铁勇老师 12 课时

**课程收益：**通过对业绩释放基本规律的探讨，引出产能的提升不仅仅在于关注客户的资产，而是要注重日常可持续的客户关系，并通过有效的时点活动，来对所积累的客户资源进行调动，让其在适当的时候为网点客单价的提升做出贡献，课程重点探讨针对传统节日期间的销售旺季活动设计与实践，详细介绍传统网点在厅堂吸金、联动营销、外拓营销、沙龙活动等运作模式中的缺陷，指出现代活动营销的创新模式并给予话术、工具等可操作、可落实的手段。

**授课对象：**网点营销相关条线

## 课程大纲/要点：

### 一、金融业务发展趋势

- 1、业态的变化
  - 客户需求的变化
  - 金融业态变化
  - 消费的高频带动金融业务的低频
- 2、渠道的变化
  - 物理渠道的变化
  - 支付渠道的变化

### 二、旺季营销战略布局构建

- 1、旺季营销原则
- 2、效能提升路劲（经营+管理端同步发力）
- 3、旺季营销战略地图构建

### 三、旺季营销战略落地

- 1、资源盘点
  - 调研的重要性（精准定位）
  - 盘点的方式及工具
- 2、厅堂联动促效能

- 潜力客户激活
- 临界客户提升
- 他行客户挖转
- 贵宾客户防流失
- 到期客户转化
- 厅堂活动设计的维度
- 厅堂营销氛围打造
- 主流客群的专属营销及服务策略
- 厅堂微沙的开展流程
- 常见障碍排除

### 3、银商联动促效能

- 什么是三赢的银商联动
- 银商联动案例解析
- 银商联动洽谈步骤
- 常见障碍排除

### 4、银区联动促销能

- 银区联动的开展模式
- 银区主题活动的设计
- 城市六大关键人
- 农村六大关键人
- 农村经济周期下的营销抓手
  - ◇ 特色种养殖经济
  - ◇ 外出务工返乡经济
- 农家夜成功的关键因素
- 常见障碍排除

### 5、银企联动促效能

- 银企联动的开展形式
- 银企联动案例解析
- 常见障碍排除

## 6、银基银保联动促销能

- 银基银保联动策略
- 联动批量营销---沙龙运作
  - ◇ 沙龙的模式
  - ◇ 沙龙的流程
  - ◇ 沙龙的要点—关键流程的控制
  - ◇ 常见问题的规避

## 7、公私联动促产能

- 以公带私
- 以私带公
- 案例解析
- 常见障碍排除

## 8、O2O 联动促产能

- O2O 联动的模式
- O2O 联动的案例解析
- 线上获客的准则

## 9、营销技能提升贴士

- 关注边缘信息的重要性
- 影响力中心公关技巧
- 沟通的技巧---寒暄赞美
- 促成的技巧
- 名片的技巧

## 10、旺季节点营销节奏设定

## 11、管理推动促效能

- 竞赛方案的设计逻辑
- 目标认领、包挂督导、荣誉体系
- 过程管控---业绩龙虎榜、PK 结对子、推进会的关键点

## 四、一点一策一行一策精准营销

### 1、一点一策一行一策的意义

## 2、一点一策一行一策的落地