

课程名称：《业务推动-网点转型实务》

主讲：王铁勇老师 6 课时

课程收益：

主要通过客户经营体系及网点管理体系的讲解，帮助参训人员充分理解网点转型两大体系的内在逻辑，提升网点辅导、督导能力。

课程大纲/要点：

一、客户经营体系

1、概述

- 客户经营体系逻辑
- 客户经营体系的核心流程
- 客户经营的核心标准

2、流程一：流量客户开发

- 厅堂动线管理与物理布局
- 厅堂协销流程及柜面服务营销流程

3、流程二：增量客户拓展

- 增量客户拓展的核心目的
- 旺季营销解析
- 精细化外拓流程讲解

4、流程三：意向客户跟踪

5、流程四：存量客户盘活

- 客户信息梳理（待盘活标准）
- 盘活计划制定
- 盘活实施跟踪

6、流程五：客户经营维护

- 客户信息梳理——三分
- 维护计划制定
- 客户信息完善及运用
- 营销技能一：电话约访

- ◇ 电话约访的目的及必要性
- ◇ 电话约访的步骤要点

7、流程六/营销技能二：顾问式营销

- 顾问式营销与传统销售的区别
- 顾问式营销流程及要点讲解

二、网点管理体系

1、概述

- 网点管理体系逻辑——目标管理
- 网点管理体系核心流程
- 差异化网点经营策略（网点管理体系模块）

2、流程一：目标分解

- 目标分解的必要性
- 目标分解流程

3、流程二：晨会

- 晨会开展目的
- 晨会操作流程及要点

4、流程三：过程管控

- 过程管控的目的
- 如何进行过程管控
- 过程管控涉及的表格工具运用

5、流程四：一对一辅导

- 为什么要做一对一辅导
- 不同绩效水平人员的不同辅导策略
- 一对一辅导的流程及操作要点

6、流程五：夕会

- 夕会的目的
- 夕会操作流程及关键点

7、流程六：经营分析会

- 经营分析会的目的（网点经营体系闭环构建）

➤ 经营分析会流程及要点