

# 课程名称：《银行客户联动营销》

主讲：王铁勇老师 6-12 课时

**课程收益：**通过课程的学习，帮助网点负责人提升联动营销的经营及管理能力，课程对于联动营销的意义及落地实施进行详细讲解，配合丰富的案例为学员解析大量可借鉴的优秀做法，为网点产能提升及产品销售发力带来创新思路。

**课时选择：**1.5 天课时，结合少量互动及头脑风暴、模拟练习环节，以课程讲解

为主；

2 天课时，重点内容互动及头脑风暴、模拟练习较充分，增加学员学习印象的同时解决落地难点；

## 课程大纲/要点：

### 一、联动营销的意义

- 1、联动营销的定义
- 2、联动营销的类型
- 3、联动营销的背景（迫使银行开展联动营销的原因）
  - 客户习惯的变化
  - 金融业态的变化
  - 渠道的变化
- 4、联动营销的意义
  - 部门银行---流程银行
  - 单兵作战---团队作战
  - 资源荒废---资源共享
  - 单一产品---套餐营销
  - 满足金融需求---满足金融+非金融需求
  - 高成本营销---低成本营销

### 二、联动营销的实施

- 1、效能提升路劲（经营+管理端同步发力）
- 2、资源的盘点
  - 调研的重要性（精准定位）
  - 盘点的方式及工具
- 3、厅堂联动促效能
  - 柜面联动营销七步曲
  - 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
- 4、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
- 5、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
- 6、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
- 7、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
- 8、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
- 9、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
- 10、联动营销技能提升贴士
  - 电话营销技巧
  - 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

