

# 课程名称：《攻守兼备-存款交叉营销》

主讲：燕晓松老师 6-12 课时

## 课程大纲/要点：

### 壹、 银行客户营销管理的指导思想

1. 系统化研究和实施(全员营销的思维)
2. 提高忠诚度
3. 满足客户需求
4. 提高营销效率
5. 结构性存款

### 贰、 新银行新常态下银行优秀的客户经理应该具备的素质

1. 存款创新
2. 诚实守信，注重职业道德
3. 专业知识的累积和非专业知识的涉及
4. 接触营销
5. 收集客户情报——知己知彼，百战不殆

### 参、 存款交叉营销方法

1. 拜访准备
2. 拜访客户方法
3. 介绍产品切入点

FABE 法 介绍

#### 4. 异议处理

L、E、C、P、C方法介绍

#### 5. 有效促成的方法

#### 6. 客户维护的流程步骤

### 四、 关系营销

#### 1. 与客户建立互动联系

#### 2. 关系营销的实质

#### 3. 三级关系营销介绍