

课程名称：《外拓营销技能提升》

主讲：赵晓松老师 6-12 课时

课程大纲/要点：

一、营销观念全突破

- 1、转变观念,突破自我,拜访转型
- 2、银行客户营销管理的指导思想
- 3、为什么会失去客户？
- 4、服务心态与行为习惯

二、营销的基本功和营销技能的提升

优秀的客户经理应该具备什么样的素质呢？

- 1、此招无招胜有招
- 2、让客户有感觉
- 3、诚实守信，注重职业道德
- 4、专业知识的累积和非专业知识的涉及
- 5、接触营销
 - 客户来源
 - ◇ 收集客户情报——知己知彼，百战不殆
 - ◇ 目标客户
 - ◇ 决策权
 - 拜访客户
 - ◇ 事前准备
 - ◇ “包”里都要放什么？
 - 金融方案的准备和呈现

- ◇ 传统金融方案
- ◇ 改进金融方案
- 感性开头，理性收尾
- 非银行产品
- 接近客户方法
 - ◇ 介绍接近
 - ◇ 客户利益接近（好奇/问题）
 - ◇ 调查接近
 - ◇ 赞美接近法
 - ◇ 抓住同源人群
 - ◇ 语言注意
 - ◇ 神情举止注意
- FABE 法
- 交叉销售
- P S S 核心
- 客户购买行为模式
- S P I N
- 有效促成的方法
- 转介绍
- 三级关系营销