

课程名称：《如何唤醒睡眠客户》

主讲：燕晓松老师 6 课时

课程大纲/要点：

导入：

- “睡眠”客户=“死”客户？
- 两者有什么区别？
- 睡眠客户的信息从哪里来？
- 银行客户营销管理的指导思想

一、优秀客户经理应具备的素质

- 1、三阶段
 - 拉存款
 - 跑业务
 - 做客户
- 2、三原则
 - 此招无招胜有招
 - 让客户有感觉、很舒服
 - 讲概率、谈方法
- 3、诚实守信，注重职业道德
 - 先买人品后买商品
- 4、专业知识的累积和非专业知识的涉及
- 5、【案例分析】

二、如何激发睡眠客户？

- 1、激发睡眠客户时的困扰
- 2、激发五步曲

“科学”找数据
“共赢”精筛选
“同理”心联系
“专业”慎拜访
“节奏”动沟通

三、收集客户情报

1、知己知彼，百战不殆

基本资料

教育情报

家庭情报

人际情报

.....

2、目标客户

购买力（意愿和能力）

决策权

市场力

需求量

3、寻找客户有效的途径都有哪些？

四、唤醒客户——接触

1、前期准备

准备好自己的目的

准备好自己的心态

准备好自己的形象

准备好自己的团队

树立良好的第一印象

2、邀约拜访

电话邀约

3、适当的赞美

- 4、询问、调研
- 5、抓住同源人群
 - “五同”
 - “五缘”
- 6、五点注意
- 7、关系营销的实质
- 8、营销的基本功和营销技能的提升
 - 双向沟通