

## 课程名称：《微沙龙-厅堂批量维护及营销技能》

主讲：张倩老师 6 课时

### 课程概述：

互联网金融、利率市场化、金融脱媒强烈冲击着银行业。利润差收窄，同业竞争激烈。如何在如此残酷的市场中提升业务，利润增长？厅堂作为银行最重要的客户服务及营销阵地，“赢在大堂”“厅堂致胜”“阵地营销”成为各银行的致胜法宝，厅堂客户存在巨大的业务空间。而微沙龙是目前各家银行都在着力打造的服务营销标准需要银行厅堂营销团队（柜台、大堂、客户经理）具备完整的客户价值发现及经营的能力，提升网点产能。

**课程对象：**银行大堂客户经理、理财经理、柜面人员

### 课程目标：

- 1.掌握厅堂服务的核心原则
- 2.掌握厅堂客户识别及营销要点
- 3.客户厅堂微沙龙的目的、方式及流程技巧
- 4.掌握厅堂各岗位一体化联动配合技巧

**培训方式：**提供实用工具、注重模拟演练、重构知识脉络、幽默生动讲授。

### 课程大纲/要点：

第一部分：导入篇：银行转型下厅堂人员的角色转变

1.1 智能化转型下网点发展趋势

1.2 厅堂人员的角色变化

## 第二部分：厅堂一体化营销

讨论：作为客户，我是如何做采购的？

2.1 影响销售成功的关键时刻

2.2 厅堂营销一体化是什么？

2.3 银行转型下对厅堂营销的新要求

## 第三部分：批量营销流程与技巧

讨论：厅堂微沙龙中常见的客户挑战？

3.1 厅堂微沙龙对于客户和厅堂营销团队的意义是什么？

3.1.1 微沙龙的目的及意义

3.1.2 三大沙龙主题

3.2 微沙龙七部曲

3.2.1 微沙龙的标准流程

3.2.1 沙龙话术编写

◇ 服务型沙龙

◇ 知识类沙龙

◇ 产品推广型沙龙

练习：3分钟话术编写

3.2.3 厅堂一体化联动

3.3 站稳讲台-主持人技巧

3.3.1 黄金开场

3.3.2 互动设计

3.3.3 现场应变

3.3.4 辅助营销

## 第四部分：场景演练

## 总结