

银行交叉营销与厅堂微沙

课程目标：

1. 适应银行转型发展需要，明晰个人客户经理角色定位和业务核心价值。
2. 培养主动营销服务意识，强化银行个人客户经理营销实战技能。
3. 掌握与客户建立长期信赖关系的方法，以满足绩效可持续发展的需要。
4. 厅堂微沙：掌握工作中的表达与呈现实践

培训对象：银行理财经理、大堂经理

授课方式：讲师讲授、视频演绎、案例讨论、角色演练、讲师点评

授课时数：1天

课程大纲：

第一模块 银行个人客户经理角色定位与专业要求

1. 迈入服务经济时代的中国银行业
 - 中国银行业的机遇与挑战
 - 中国银行业的经营模式转型
2. 优秀个人客户经理的角色定位与专业要求
 - 优秀个人客户经理的ASK素质模式
 - 优秀个人客户经理的自我修炼

第二模块：存量客户的盘活与交叉营销

1. 存量客户的深度营销策略
2. 存量客户的分层营销-需求分析、开发定位、获取与经营
3. 存量客户激活关键点
4. 存量客户的交叉营销技巧
 - 高效电话邀约技巧
 - 实战面谈技巧-顾问式营销技巧
 - ◇ 营销准备工作 KYC
 - ◇ 建立信任关系
 - ◇ 挖掘客户需求 SPIN
 - ◇ 产品介绍展示 FABE
 - ◇ 客户异议处理 LSCPA
 - ◇ 适时促成成交

案例分享：某银行存量客户营销策划

第三模块：存量客户的维护与价值提升

1. 存量客户维护的重要性
2. 存量客户的维护技巧
3. 存量客户的价值提升流程
4. 存量客户的转介绍发动

第四模块：厅堂微沙活动策划与实施

1. 厅堂微沙龙的内涵及特点
2. 厅堂微沙标准流程及主题
 - 厅堂微沙流程
 - 厅堂微沙主题精选
 - 厅堂微沙组织形式
3. 厅堂微沙准备事项
 - 方案准备
 - 物料准备

- 人员准备

4. 厅堂微沙的实施效果呈现

- 互动活跃
- 形象专业
- 行为得体
- 表达流畅

分组情景演练：厅堂微沙营销演练及点评