

## 课程名称：《简单产品的快速营销技巧》

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？厅堂客户存在巨大的业务空间。而柜面作为接触客户最多的岗位，具备获得客户信任的天然条件，特别对于简单产品销售具有极大的优势。

### 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.掌握柜面客户需求的特点；
- 2.掌握柜面快速销售的话术；
- 3.掌握产品销售的切入点；
- 4.掌握客户异议处理的原理；
- 5.通过服务带动营销，同时掌握和客户经理/大堂经理联动销售的技巧

**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：柜面营销信念构建

- 1.1 网点转型对柜员的角色定位
- 1.2 目前柜面营销现状：我需要做营销吗？

### 1.3 临柜客户特点分析

## **第二部分：从守株待兔到主动出击-培养主动销售意识**

### **2.1 柜面客户识别和视觉营销设计**

### 2.2 柜员在哪个最佳时空点开口营销

### 2.3 柜面一句话营销技巧和话术

## **第三部分：柜面销售产品梳理**

### 3.1 柜面销售的特点

### 3.2 柜面销售的产品梳理

### 3.3 柜面营销三句半营销技巧和话术

### 研讨：三句半营销话术设计

## **第四部分：柜面成交&异议处理**

### 4.1 快速成交 KISS 法则

### 游戏：请你嫁给我

### 4.2 常见客户异议

### 4.3 异议处理的原则及步骤

## **总结**