

# 课程名称：《消费信贷产品的电话与微信营销》

主讲：乐嘉琪老师 6-12 课时

## 【课程收益】：

通过本课程的学习使学员能够：

- 1.完善知识结构--认识电话与微信的重要价值，熟知电话与微信营销业务环境，调整电话和微信营销开展策略。
- 2.激活职业心态--助推思维转变，认识专业素质提升重要性，提高技能提升积极主动性。
- 3.训练从业技能--丰富营销技能、掌握电话与微信营销方法、攻坚技巧和相关话术、拓宽客户源渠道，提高营销产能绩效。

## 【课程大纲】：

### 第一章：消费信贷产品的市场分析

- 一、新环境下的消费信贷产品市场的数据分析
- 二、我行消费信贷的产品的 SWOT 分析
- 三、我行消费信贷产品的客户画像

### 第二章：消费信贷产品的电话营销

- 一、把握电话营销成功率较高时机

1.1 三大资源整合时机

1.2 五大客户利好时机

1.3 客户分层管理四大关键时刻

二、电话营销基本功

2.1 如何克服恐惧心理

2.2 如何自我激励

2.3 如何通过电话向客户传递信任感、专业度

三、电话营销流程管理

3.1 电话营销前的准备工作

3.2 客户语言接触实操技巧

3.3 电话营销的产品推荐技巧

3.4 电话营销中的异议处理

3.5 电话营销的一锤定音

3.6 后续跟进和客户关系维护的 6 大秘籍

### **第三章：消费信贷产品的微信营销**

一、朋友圈和微信圈——消费信贷产品的获客之径

1.1 线上获客——如何把微信好友增加到 5000

1.2 用好朋友圈，将好友转化为客户

1.3 玩转微信圈，开展消费映带业务的精准营销

二、微信公众号——消费信贷产品的营销根据地

2.1 手把手教您创建公众号

2.2 聚焦消费信贷产品公众号的运营，组团胜过独自扛

2.3 业务公众号的的客户转换，把粉丝变“财神”