

银行新员工销售技巧提升

一、挖掘和识别目标客户

- (一)、目标市场分类
- (二)、目标客户挖掘与识别
- (三)、寻找银行利基市场--- MAN 法则
- (四)、搜寻客户源技巧及注意事项

二、客户深层需求及决策分析

- (一)、客户冰山模型
- (二)、高效收集客户需求信息的方法
- (三)、高效引导客户需求的方法
- (四)、客户合作心理分析
- (五)、客户决策身份分析

三、客户沟通引导策略

- (一)、SPIN 引导技巧
- (二)、沟通引导的目的
- (三)、高效沟通谈判六步骤
- (四)、沟通引导实用策略
- (五)、产品价值与附加价值深度引导策略

四、银行常见产品呈现技巧

- (一)、影响产品呈现效果的三大因素
- (二)、产品推介的三大法宝
- (三)、产品组合呈现技巧

(四)、银行常见产品呈现技巧

五、客户异议处理技巧

(一) 处理异议—异议是黎明前的黑暗

(二) 追根究底—清楚异议产生的根源

(三) 分辨真假—找出核心的异议

(四) 自有主张—处理异议的原则

(五) 化险为夷—处理异议的方法

(六) 寸土寸金—价格异议的处理技巧

(七)、客户核心异议处理技巧

1、情感与精神层面不满足；

2、不认可公司、产品；

3、不认可营销服务人员；

4、客户有太多的选择；

5、客户暂时没有需求；

6、客户想争取更多的利益；

六、促成合作策略

(一)、建立并强化优势策略

(二)、同一战线策略

(三)、假设成交策略

(四)、逐步签约策略

(五)、适度让步策略

(六)、资源互换策略