

# 当红不让 -----银行实战开门红赢销策划与实施

**培训对象：**网点全体人员。

**课程背景：**年底关好门，新年开门红。

**课程目标：**本期两天课程将有重点的讲解和训练开门红中遇到的问题并如何有效解决。

## 第一部分：活动的策划与组织

一、紧张的年底刚刚关门后，如何激励员工愿意并主动投入

开门红的具体方法？

二、如何确定网点各岗位（大堂、柜员、客户经理或理财经

理）每日销售活动量？

三、开门红营销方案的策划与撰写、组织与注意事项？

四、促成客户关注我行微信公众号的方法和话术？

五、高端客户沙龙的策划与邀约话术？

六、春节活动的策划与实战案例分享？

七、闲暇中元宵节活动的组织与实施？

八、如何让情人节过的有“情”有“义”？

九、三八妇女节的好点子让女人更开心？

十、压岁钱的合理规划及假期儿童营销创意？

## 第二部分：疑难问题与话术工具的使用

一、陌生电话开发分的几步骤？

二、邀约总是遭受拒接，那种邀约方式更好？

三、客户没有按照约定来到银行的后续处理？

- 四、邀约时客户拒绝的几种情况的处理技巧？
- 五、让睡眠客户“醒来”的几点要素？
- 六、在网点揽储时，实用好用必用的的工具？
- 七、家庭资产配置与理财金字塔的运用关系？
- 八、客户觉得手续费贵的处理话术？
- 九、一句话营销并有效转介？
- 十、网点内联动营销的开展条件？