

消贷经理营销技能提升培训

课程大纲：

第一单元：风云突变-未来十年银行业面临的挑战

1. 没有银行的世界—21世纪七大颠覆性技术对银行业的影响
2. 消贷经理信念转变—在政策面没有优惠的情况下，消贷经理如何做好营销

第二单元：消贷经理电话接洽情景练习

1. 练习一：打电话给有意向购车的客户
2. 练习二：如何通过电话向客户介绍留学贷
3. 通过让学员现场模拟打电话，使讲师全面地了解目前学员打电话激活客户的水平，从而更有针对性的进行授课。

第三单元：存量客户电话邀约与激活技巧

1. 筹划你的电话—态度的准备
2. 邀约什么客户—电话目标设计与客户分析
3. 客户邀约理由的设计-具有吸引力的开场白
4. 客户询问产品时，介绍如何做到“短、平、快”
5. 如何在电话中说服客户
6. 销售人员放下电话以后要做的三件事

第四单元：消贷经理网点服务技巧

1. 客户如约而至，你该如何做好接待？
2. 消贷经理推动客户做购买决定
 - 1) 讲解原则
 - 1 有条理——循序渐进
 - 2 容易懂——深入浅出
 - 2) 辅助手段
 - 1 信息图示化
 - 2 比喻和类比
 - 3、异议与目标达成
 - 1) 异议的分类
 - 2) 分析异议产生的原因
 - 3) 处理销售异议的办法
 - 4) 客户的购买信号
 - 5) 如何成交？

讲师助理：