

银行如何做好立体化营销

【课程背景】

近年来银行所面临的金融环境发生了深刻的变革，银行利率从市场化继续推进、互联网金融快速发展、民营银行的获批筹建及农村信用社的不断改制农商行都对现有的商业银行构成了前所未有的挑战和压力，传统银行的转型势在必行。几年来，以四大国有银行为代表的商业银行，率先实行了网点的硬件转型、服务转型、营销转型，力争将银行从“结算型”向“营销型”转变，几年的时间成绩斐然、效果显著。

【课程收益】

- 1、要让网点员工营销技能有实质性的提升；
- 2、以实战营销理念、技巧与方法为主，要让学员学以致用；
- 3、客户经理外拓信心不足，见到客户不敢张嘴、张不开嘴；
- 4、明确营销与销售的定义，学会营销洽谈中的营销心理学；
- 5、学会网点柜面营销，如何在客户办理业务的同时营销客户；
- 6、掌握如何布置厅堂营销模式及营销物品陈列摆放；
- 7、掌握如何组织客户沙龙，如何避免沙龙中的错误与误区；
- 8、如何开展外拓营销，计划、目标、实施、总结；
- 9、学会如何进行邀约客户，组织相关话术，提升信心；

【课程对象】

个人客户经理、综合客户经理、理财经理、网点柜员、信贷员、行长副行长、大堂经理等；

【课程时长】

现场授课：1~3天；现场辅导：1~3天；

【课程大纲】

第一章：“营销”VS“销售”

- 1、营销的本质是发挥“影响力”
- 2、洞悉人性才是营销的关键
- 3、10个动作教你窥视客户心理
- 4、与客户交谈“6不要”

第二章：柜面营销的方法和技巧

- 1、柜面营销具有哪些优势
- 2、柜面营销的要素与误区
- 3、“15秒”柜面营销的精准话术
- 4、“5步法”教你实现快速交易
- 5、交易促成时的禁忌

第三章：玩转厅堂营销应该怎么做

- 1、营销陈列常犯的一些错误
- 2、如何通过陈列打造营销的氛围
- 3、厅堂微沙龙“七步法”
- 4、巧妙分类的精准营销术

第四章：如何组织客户沙龙更高效

- 1、沙龙失败究竟因为犯了哪些错误
- 2、客户沙龙有哪些不同类型
- 3、高效沙龙组织的4个环节
- 4、精准筛选与电话邀约的技巧
- 5、演练与彩排的注意事项
- 6、3个方法完美控制现场

第五章：银行外拓营销实战

- 1、外拓营销的类型与常见误区
- 2、银行为什么适合外拓营销
- 3、外拓营销需要哪些准备工作
- 4、“五原则”定位精准的客户
- 5、“四步法”制定完美的方案
- 6、外拓营销的5个步骤
- 7、7类外拓营销怎么实施更高效

第六章：“互联网+”时代，银行的深度创新营销

- 1、活动营销吸引用户的4个步骤
- 2、游戏营销如何刺激用户传播
- 3、场景营销怎么解决移动营销危机
- 4、提高用户体验的5种互动营销方法
- 5、业务创新是银行的生存之道
- 6、移动金融是营销的一片沃土
- 7、大数据营销，推动未来深度创新