

# 转变观念、突破思维

## 银行外拓营销实战训练培训

### 【课程背景】

外拓营销的新思想、新方法、区域的划分、岗位职责与角色认知等，通过对外拓营销步骤与流程的系统讲解，正视当下社区营销所存在的问题并提出解决方法。让学员能够将所学的知识充分结合网点自身情况，周边环境，进行思考、判断和应用。外拓营销过程中，陌生拜访、路演及活动的策划、组织与实施十分重要，是外拓营销的重中之重。本段内容从外拓营销的陌生拜访、路演及活动策划、组织和实施进行系统分析，通过讲师的经验和以往项目操作的成功案例与学员进行充分互动，以情境重现和现场演练为重点，让学员感受、了解并掌握社区营销活动中必备的技巧、思维、能力并熟练使用相关工具。

### 【课程针对问题】

- 1.客户经理外拓信心不足，见到客户不敢张嘴、张不开嘴；
- 2.客户经理对所在网点周边的环境无法进行判断，区域划分混乱，无法开展工作；
- 3.外拓营销的目的不明，导致工作过程中重点不突出，社区开发效果不明显；
- 4.外拓营销过程中，客户经理职责不明，导致工作中主次不分；
- 5.客户陌生拜访过程中没有方法，导致效率低下，时长无果而终；
- 6.客户经理工作热情很高，但是疏于对附近商圈的了解和调研，无法有针对性的设计活动或推广计划；
- 7.目标客户确定的情况下，客户经理对于活动主题的选择十分困扰，左右为难，几个选题难以取舍；
- 8.活动涉及客户群体较多，客户经理不知如何进行邀约，相关话术匮乏，信心不足；
- 9.路演及活动组织缺乏经验，一会儿发现物品准备不足、一会儿又发现活动细节没有想周全，使得活动过程十分狼狈；
- 10.路演及活动准备的十分充分，进行的也十分顺利，但活动之后营销的效果却没有看到；
- 11.组织社区营销活动缺乏必要的工具，使得活动组织漏洞百出；

### 【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】

#### 第一部分：外拓营销存在的问题及新思路

- 1.外拓营销过程中，如何结合网点情况进行区域划分；

- 2.外拓营销过程中常见的七大问题及解决方案；
- 3.案例分析：外拓营销的六大目的；
- 4.外拓营销本地化应用的建议；
- 5.客户经理在外拓营销中的职责与角色认知；
- 6.外拓营销过程中的知识储备；
- 7.外拓营销过程中的技能要求；
- 8.外拓营销需明确的观念态度；

### **第二部分：外拓营销的关键流程与客户分析**

- 1.外拓区域划分的两大核心原则；
- 2.案例分析：区域排查的核心内容分析；
- 3.外拓营销的流程分析；
- 4.获取客户信息的八大途径；
- 5.外拓营销中四种类型客户的典型表象及识别；
- 6.四种类型客户典型的职业指向及原因；
- 7.四种类型客户的应对策略解析及话术设计要点；
- 8.不同类型客户的产品配置建议；
- 9.案例分析：有效接近客户的 12 种方法；

### **第三部分：外拓营销常见类型及注意要点**

- 1.外拓营销商圈及目标客户群体分析；
- 2.外拓营销常见类型解读；
- 3.案例分析：外拓营销组织过程中的难点；
- 4.案例讲解：外拓营销策划要点；
- 5.外拓营销的关键组成部分及相互间配合；
- 6.外拓活动策划、组织及实施过程中的必备工具；
- 7.外拓营销活动的系统流程；
- 8.情境演练：结合案例背景进行活动策划；
- 9.案例分析：这些营销活动的成功之处与不足之处；
- 10.小组讨论：外拓活动必备工具使用过程中的难点；
- 11.情景重现：营销活动的综合训练；

### **第四部分：详解外拓营销的六大模式**

#### 模式一：

电话营销模式 1.论点：短信预热的六大模块 2.论点：电话营销的五大注意  
四大流程 3.案例：PA 银行的短信为何能让客户主动打电话 4.案例：电话营销  
人民币理财全流程语术的深度解读

#### 模式二：

微信营销模式 1.论点：界面三要素-照片，名字，签名 2.论点：发帖三大  
关键 3.论点：客情维护五技巧 4.案例：重庆 XX 银行借助云端机月吸粉 1809  
人 5.案例：大客户的微信问候为何被批

#### 模式三：

扫街营销模式 1.论点：陌拜营销的五大准备 2.案例：信用卡陌拜营销骂  
“滚”后反成交 10 张卡

#### 模式四：

路演营销模式 1.论点：化硬为软，卖产品先卖理念 2.案例：GD 银行的社  
区公益巡演如何巧营销保险 3.案例：广州 XY 银行的闯关行动开户 56 户。

模式五：

沙龙营销模式 1.论点：沙龙流程：三大步骤二十三流程 2.论点：沙龙策划：五关键十二问 3.案例：深圳 XX 银行的亲子沙龙如何销售 29 份儿童保险。

4.案例：端午节的社区活动如何拉存款

模式六：

跨界营销模式 1.论点：借助第三方的力量 2.案例：银行与课外辅导机构的神奇姻缘 3.案例：银行与商场的节前开卡抽奖

### 【项目参考流程】

项目参考流程（以 2+2 形式为例）

第一天

- 1.全天封闭式培训项目启动仪式；
- 2.明确项目任务及指标；
- 3.内容讲解案例分析；情景演练；

第二天

- 1.全天封闭式培训；
- 2.内容讲解；案例分析情景演练；

第三天

- 1.8:30~9:30 誓师大会，小组定任务并选定 PK 对象；
- 2.分解任务；物料准备策略制定；
- 3.9:30~17:00 外拓营销及辅导 陌生拜访；路演营销；沙龙活动;其他形式的营销活动……

- 4.17:30~18:30 当日总结小组经验总结；
- 5.业绩汇总:PK 结果公布,主持老师总结；

第四天

- 1.9:00~14:00 外拓营销及辅导陌生拜访；
- 2.路演营销,其他形式的营销活动……
- 3.15:00~18:00 全程总结业绩汇总；
- 4.小组成绩排名兑现奖励承诺；
- 5.项目总结点评；
- 6.领导总结讲话；