

			存量客户电话营销（业务邀约，活动邀约，礼品邀约等等）
第二天 外拓实战篇	全天	外拓实战	<p>增强客户经理“一对一”单兵作战能力和团队协作能力</p> <p>人员分组拓展</p> <p>拓展模式：企业/商户/农户</p> <p>现场：照片，老师点评纠偏</p> <p>第一组：</p> <p>第二组：</p> <p>.....</p>
	晚上	总结会议	存量客户电话营销（业务邀约，活动邀约，礼品邀约等等）
第三天 外拓深入篇	全天	外拓营销实战	<p>进一步提升客户经理“一对一”单兵作战能力和团队协作能力</p> <p>拓展：企业/商户/农户</p> <p>现场：照片，老师点评纠偏</p> <p>第一组：</p> <p>第二组：</p> <p>.....</p>
	晚上/下午	社区路演	社区路演活动
第四、五天 外拓考核篇	全天	现场督导	培训落地固化，外拓活动
		外拓营销活	深入外拓：继续根据实际情况进行分组、分区域

		动&实战	外拓 继续深入拓展 模式：企业/机关单位/农户/商户 第一组： 第二组：
	下午	厅堂内外营 销同时推进	厅堂微沙龙，厅外外拓营销继续深入
	晚上	总结会议	主题沙龙活动
第六天	全天	厅堂内外营 销同时推进	厅堂微沙龙，厅外外拓营销继续深入
第七天	上午	相关网点的 有奖活动	相关网点前摆摊开展办理相关业务有奖活动
固化建议 及项目总结	下午	项目总结大 会	七天总结 一周明星 优胜团队 项目回顾

备注：

以上为初步方案，具体调研后和相关行领导对接进行具体调整