

《外拓营销实战技能升华及系统固化落地项目》

课程收益：

- 1、提升认识和技能：外拓营销是什么，为何要开展外拓营销，如何开展外拓营销。
- 2、认识客户：了解客户的核心诉求、产品期望、行为特征、思维方式等，融洽彼此相处。
- 3、思维转变和升级：意识到以客户为导向的营销时代已经来临，心智模式，思维模式和行为模式三维立体升级。
- 4、营销核心思维解码：开启封印多年的思维大门。
- 5、技能提升：掌握电话营销、客户拜访（尤其陌拜）、引导提问、需求挖掘、产品介绍、异议处理、交易促成、客户维护等必备营销技能。
- 6、外拓营销行为模式的常态化固化落地体系。

适合对象：支行长；理财经理；理财顾问；客户经理；营销条线职能部门主管

课程时间：2天，6小时/天。

课程大纲：

第一讲：当下中国银行业现状

- a、 银行工作压力的来源----经济下行和转型中的中国银行业
- b、 银行业经营模式转变对从业人员（管理层&基层人员）的冲击和挑战
- c、 如何应对变革--银行从业者的危机意识与应变心态

第二讲：以客户为中心的营销思维

- a、 银行业营销的问题与弊端
- b、 营销者的三种境界（三、二、一）

- c、 推销与营销的本质区别
- d、 营销获客四大核心秘籍—换算思维、格局思维、送礼思维、漏斗思维

第三讲：银行营销的三大深渊

- a、 说得多，问的少
- b、 对抗多，垫子少
- c、 借口多，内观少

第四讲：电话营销技巧

- a、 如何让客户期待你的电话—开场的利器
- b、 知己知彼--电话营销常见症结及破解
- c、 电话营销的核心目的揭秘
- d、 电话沟通的关键因素
- e、 常见拒绝的破解
- f、 倒行逆施法—电话营销成功的标准界定

第五讲：外拓营销的概念、原因、模式及流程、细节、技能等剖析

- a、 商圈
- b、 社区
- c、 企业
- d、 写字楼
- e、 农户
- f、 沙龙

第六讲：外拓营销四大流程、十七项细节

- a、 市场细分开发

b、 前期准备

c、 客户拜访

d、 后期跟踪

第七讲：外拓人员心理建设

a、 原有惯性心理---弱势心理

b、 心理建设升级---确保自信

第八讲：外拓营销模式常态化落地

a、 中高层的认识和意识

b、 基础的意愿问题

c、 管控的“刀剑合一”

d、 督导结果的公开化促进和促评