

课程大纲：

一、银行网点的现状与趋势

- 1.中资银行网点的发展历程与现状
- 2.案例：从荷兰拉博银行看网点趋势
- 3.未来网点的五大定位
- 4.间隙营销：从熟视无睹到争分夺秒
- 5.联动营销：从全员营销走向协同营销模式
- 6.精细营销：从推销思维走向营销思维

二、以客户为中心的营销思维

- 1.营销的三种境界
- 2.营销与推销的本质区别
- 3.营销高手的四大特征
- 4.营销的四大雷区

三、模式一：等候营销

- 1.一段话：从要我听变为我要听
- 2.巧递送：从不屑一顾到香饽饽
- 3.三搜索：从手足无措到有的放矢

四、模式二：联动营销

- 1.网点各岗位的优势互补
- 2.柜员间隙营销四步骤
- 3.客户经理的承接技巧
- 4.联动营销三大常用工具介绍

五、模式三：电话营销

- 1.如何让客户期待你的电话--预热才不会怕冷
- 2.知己知彼--电话营销常见症结及破解
- 3.电话营销的核心目的揭秘
- 4.电话沟通的六大结构
- 5.常见拒绝的破解

六、模式四：联合营销

- 1.资源整合时代的来临
- 2.如何寻找最佳的合作伙伴
- 3.联合营销的实施步奏

七、模式五：交叉营销

- 1.通过产品覆盖提升客户忠诚度
- 2.基于联合营销的交叉营销模式

八、大客户营销六步智胜

- 1.第一步：建立信任
- 2.第二步：需求挖掘
- 3.第三步：产品介绍
- 4.第四步：异议处理
- 5.第五步：交易促成
- 6.第六步：客户维护