

客户经理外拓营销实战

课时设计：2天2夜

培训对象：银行全体营销人员

课程内容：

近几年，银行间的竞争几近白热化，纯靠大厅或老客深挖和转介绍等营销模式，已很难取得显著成效，而以“两扫五进”为主的外拓营销模式则大显神威，成了诸多银行快速提升业绩的最主流营销模式。

本课程总结了海阔老师多年带领团队外拓营销的实战经验，以演练模拟及实战成果分析为主要授课模式，使学员能做到知行合一，在实战中快速提升自己的外拓能力和水平。

课程目标：

1. 让学员充分了解外拓路演的起源于发展历史
2. 清楚外拓路演的主要特征、主要作用以及主要形式
3. 掌握银行外拓路演策划的方法与技巧
4. 规范外拓路演活动管理流程
5. 灵活掌握运作外拓路演的方法与技巧
6. 掌握外拓路演绩效评估办法

第一天	白天内容	上午： 学员分组，选定商圈、社区、大学、开发区、店铺或企业，设计调研访问表
		下午： 1、走进商圈、社区、大学、开发区、店铺或企业，进行实地调研 2、各小组汇报商圈调研情况 3、设计第二天、第三天的外拓营销活动方案
	晚课内容	总结白天外拓实际，点评具体实例，对各组业绩进行奖惩。 一、外拓营销方法与技巧 1.社区营销 2.企业营销 3.小商户营销 4.商场超市营销 二、陌生拜访技巧 1.银行主要产品的外拓营销话术设计方法 2.心理障碍克服方法 3.陌生拜访开场白 4.沟通的语言技巧 5.电话沟通技巧 6.拒绝的处理方法 三、摆摊的要点与技巧 1.摆摊目的的选择 2.摆摊排班 3.摆摊现场客户接洽 4.摆摊后续客户追踪

		<p>5.团队参与激励设计</p> <p>四、如何与商户或各类企业机构合作开发外拓营销</p> <p>1.目标合作的选择</p> <p>2.合作伙伴的谈判</p> <p>3.合作伙伴的流量创造</p> <p>4.合作伙伴的客户转换</p> <p>5.团队参与激励设计</p> <p>五、如何在外拓中进行各类客户活动</p> <p>1.客户活动的分类与层次化建设</p> <p>2.客户活动的体验设计</p> <p>3.客户活动的目标邀约名单</p> <p>4.客户活动的营销接洽</p> <p>5.客户活动的后续追踪</p> <p>6.团队参与激励设计</p>
--	--	--

第二天	白天内容	<p>上午： 选择外拓模式：进商圈、社区、大学、开发区、店铺或企业 老师带领客户经理和客户营销沟通,老师边观察边参与,按外拓营销“六步流程”标准考核所有参与者,并现场帮助客户经理促成客户。</p> <p>下午： 1、老师与助教一起走进商圈、社区、大学、开发区、店铺或企业，进行外拓营销， 2、由客户经理列出难应对客户,讲师白天跟访客户经理，实地实景告诉客户经理具体有效的应对办法。</p>
	晚课内容	<p>一、外拓陪访点评与总结环节：</p> <p>二、学员总汇报二天战果</p> <p>三、评奖： 根据客户经理二天表现与业绩达成情况,当场评选当日“外拓之星”一到二名与“团队外拓之星”一组给予表彰。</p> <p>四、总结区域外拓营销流程与要点</p> <p>五、总结客户信息的收集与筛选方法</p> <p>六、外拓营销方法与技巧总结</p> <p>七、客户信息库的建立方法与技巧总结</p> <p>八、常用营销工具设计与使用方法总结</p> <p>九、布置下一阶段外拓任务及规划</p>