

信贷主管卓越营销技能提升培训

课程收益：1天，6课时

培训对象：银行信贷主管等营销人员

培训收益：

未经过训练的客户经理，他每天都在得罪银行的客户！未经过专业训练的客户经理做销售，就如同未经训练的士兵在打仗一样可怕。工欲善其事，必先利其器！

本课程将给您传授卓越销售实用技巧，帮助客户经理寻找丢单根本原因，有效提升业绩，教您从容面对一切销售危机和压力挑战，不断从优秀走向卓越！

课程大纲：

一、银行营销现状及对策

1、国内银行营销管理现状

“三天不喝酒，存款就搬走”

“三天不桑拿，业绩往下滑”

2、银行“营销突围”势在必行

产品\营销\团队

3、银行转型期对人员的角色要求

1) 明确角色、才能出色

2) 信贷主管的三种心态培养

3) 信贷主管的五种能力修炼

案例1：营销解决的四个问题（销售的四种力量）

二、银行客户开发专业化流程及技巧

1、客户营销需要解决的几个问题

- 1) 他是谁？
- 2) 他在哪？
- 3) 怎么找到他？
- 4) 怎么让他喜欢我？
- 5) 怎么让他忠诚我？

2、银行客户开发流程及营销技巧（营销七剑）

- 1) 信息收集、计划制定
- 2) 需求分析
- 3) 拜访技巧
- 4) 产品呈现
- 5) 异议处理
- 6) 谈判技巧
- 7) 人际处理

三、银行客户拜访约见话术及技巧

1、拜访前的准备

1) 计划准备

计划目的、计划任务、计划路线、计划开场白

2) 外部准备

仪表准备、仪容仪表、资料准备、工具准备、时间准备

3) 内部准备

信心准备、知识准备、拒绝准备、微笑准备

4) 十分钟法则

开始十分钟、重点十分钟、离开十分钟

2、确定进门

1) 敲门、话术、态度、注意

3、赞美观察

1) 赞美、话术、观察例举

4、有效提问

1) 提问的目的、提问注意、寻找话题的八种技巧

5、倾听推介

6、克服异议

7、确定达成

8、致谢告辞

1) 案例 2、多策并举，培育银行新客户

2) 某行获百亿信贷营销实绩案例剖析

3) 案例 3、银行营销执行力的实际价值

4) 某行对某公司的营销案例剖析

四、客户判断与现场沟通

1、客户价值判断方法及技巧

1) 客户是有分类的

2) 分类是有标准的

3) 识别是有方法的

4) 营销是有区别的

2、客户高效沟通实战技能

- 1) 沟通概述
- 2) 与客户沟通失败常见原因分析
- 3) 沟通的五字真经（看、听、问、说、笑）
- 4) 高效沟通的步骤与技巧
- 5) 性格与沟通

五、银行客户关系维系及深度拓展

- 1、亲近度、信任度、人情
- 2、做关系的总体策略
 - 1) 建关系的技巧（建关系的核心在于“建”从无到有）
 - 2) 做关系的技巧（做关系的核心在于“做”提升加深）
 - 3) 拉关系的技巧（拉关系的核心在于“来”拉来拉满）
 - 4) 用关系的技巧（用关系的核心在于“用”借用资源）
- 3、客户维护方式与技巧
 - 1) 日常情感关怀
 - 2) 产品售后跟踪
 - 3) 举办客户活动
 - 4) 定期财富诊断

案例 4：不经意的交流带来 800 多万存款

案例 5：如何组织一次有异议的客户活动