

## 银行外拓营销实战技巧与方法

### 培训对象：

银行客户经理、大堂经理

### 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

### 课程大纲：

#### 第一章、银行外拓路演概述

- 一、外拓路演的起源与发展
- 二、外拓路演的主要特征
- 三、外拓路演的重要作用
- 四、外拓路演的主要形式

1. 户外路演
2. 室内路演
3. 财经路演
4. 网上路演

#### 五、外拓路演的分类

#### 第二章、银行外拓路演策划

##### 一、确定外拓路演的目标

1. 总目标与分目标
2. 目标与主题

##### 二、外拓路演的准备工作

1. 外拓路演人员及组织
2. 外拓路演策划书写作
3. 外拓路演活动的全面准备工作
4. 赠品、奖品的准备和选择
5. 外拓路演活动的报(审)批
6. 外拓路演本身的宣传

##### 三、制定可行的现场活动方案

1. 选择恰当的时间
2. 选择最佳路演地址
3. 安排好现场活动内容
4. 现场活动的步骤

#### 四、计划执行前的预测

1. 把握好来自政策方面的影响
2. 注意气候方面因素的影响
3. 外拓路演前如何彩排

### 第三章、如何运作银行外拓路演

#### 一、以公司为主体运作外拓路演

1. 适用于大公司
2. 以代理公司为辅

#### 二、外拓路演运作技巧

1. 成功路演的4大要素
2. 怎样使外拓路演发挥最大效应
3. 外拓路演运作的策略

#### 三、网上路演代理服务

1. 网上路演代理公司的类型及其服务范围
2. 网上路演的内容板块
3. 网上路演基本服务与特别服务
4. 网上拍品路演
5. 网上路演的优势

### 第四章、银行外拓路演绩效评估

#### 一、外拓路演绩效评估方法

1. 什么是路演绩效评估
2. 绩效评估的方法与原则
3. 绩效评估误区防范措施

#### 二、路演成本分析

1. 成本构成
2. 成本管理与控制
3. 掌握分析方法

#### 三、外拓路演的目标管理

1. 目标管理的含义
2. 目标管理的步骤
3. 目标评估内容

### 第六章、区域外拓营销介绍

#### 一、现有营销模式种类与利弊

#### 二、银行未来业务发展模式

1. 由经营产品到经营客户
2. 由经营网点到经营区域

#### 三、区域外拓营销理念

#### 四、区域外拓的类型

1. 居民小区
2. 商场超市
3. 企业工厂
4. 批发市场/小商户
5. 政府部门/事业单位
6. 农户

## **第七章、区域外拓营销前期分工与准备**

- 一、区域营销目标的设定
- 二、客户类型的划分
- 三、区域外拓开发事前管理

## **第八章、区域外拓营销流程与要点**

- 一、客户信息的收集与筛选
- 二、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
- 三、客户信息库的建立方法与技巧
- 四、常用营销工具设计与使用
- 五、案例分析与讨论

## **第九章、区域外拓营销技巧**

- 一、陌生拜访技巧
  - 1.投石问路
  - 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
- 二、客户跟进与营销技巧
  - 1.营销的误区
  - 2.客户信息梳理与维护
  - 3.营销常用方法与话术
- 三、典型案例分析

## **第十章、区域外拓案例沙盘演练**