

# 《柜面三十秒极速营销实战话术与技巧》

## 【课程背景】

柜员营销是网点营销基础，但限于柜员岗位的特殊性，柜员不能长时间与客户进行沟通与交流，所以如何提升柜员营销的效率，如何处理提出的各种异议？如何在不影响业务正常处理与差错的情况下，将产品有效推送给客户是柜面营销最关注的问题。

本课程是在总结上千例柜面营销的基础上，优化柜员营销流程，总结高效营销话术与方法，在不影响柜面业务办理速度与差错的情况下，迅速提升柜面人员的营销成功率和营销自信心。

## 【课程收益】

通过本课程的学习使学员能够：

1. 充分掌握柜面营销的优化流程，掌握柜面营销三拒三促核心话术，大大提升柜面营销成功率；
2. 掌握常见产品营销方法与话术，学会客户异议处理的方法与技巧，真正达到快速营销与高效营销。
3. 学会与网点其它岗位间的联动营销、转介营销、交叉营销、触点营销的技巧、方法与流程。

## 【课程时间】

1天（6小时）

## 【课程大纲】

### 一、柜面营销痛点

1、一说客户就拒绝，没有信心

案例分享：先生你需要办理一张信用卡吗？

2、业务都忙不过来，哪有时间营销

3、营销过程出了差错怎么办

4、想营销，不知道怎么说

### 二、柜面营销工具的使用

## 1、柜面常见营销工具

案例分享：一板一折页，简洁高效才是王道

## 2、柜面营销陈列这样放才有效

案例分享：柜面营销三个黄金展示区域

案例分享：巧用触点营销

## 3、产品卖点梳理

- 平时营销不成功是因为说错了
- 一二三步梳理产品卖点

## 4、服务营销二不误

### 三、柜面营销的方法和技巧

#### 1、认识自己的优势

#### 2、柜面营销的要素与误区

案例分享：第一句话不应该这样说！

#### 3、“30秒”柜面营销的精准话术

- 三拒三促话术的要点分析
- 如何有效确动客户
- 精准话术的应用举例

#### 4、产品促成时需要注意的禁忌

案例分享：因为你的微笑——煮熟的“鸭子飞了”

### 四、客户异方处理技巧

#### 1、客户异议处理三板斧——顺、转、切

#### 2、存款、电子渠道类产品异议处理话术

#### 3、信用卡产品异议处理话术

#### 4、保险产品异议处理话术

#### 5、基金及定投产品异议处理话术

#### 6、其它常见异议处理话术

- 你不用说了，我不需要
- 我没钱
- 我考虑考虑
- 我要回去商量一下

### 五、一个好汉三个帮——联动营销

## 1、为什么要进行厅堂联动营销

案例分享：联动营销三句三步法，轻松营销客户

## 2、适度营销的尺度如何把控

案例分享：落泪的柜员

## 3、三步轻松做好联动营销

## 4、这样联动更有效