

《金融业精准营销》

【课程大纲】

一、 金融行业起源及发展

信贷业市场大致分类：几种不同的分类方式

中收业务概览

存款类产品差异化对比

中国金融未来发展方向

1， 金融政策的引导与理解

2， 地区优势发掘

3， 打破传统思维

4， 成功模式借鉴

5， 政策解读与引导

6， 乡村振兴机遇

民间借贷乱象与三农金融融合：如何走出本行自己的路。

中国特色三农金融对经济发展的影响。

中国式理财特征

二、 从业者入门准备：

日常话术规范：沟通矩阵，

个人营销工具准备

三、 营销实战技巧：

客户开发：农家乐/小型农场/养殖场/贫困村/批发商/种子站，小型企业

缘故:熟人间市场如何开发

陌生:陌生展业流程

渠道:渠道单互换

切单:切单技巧与切单流程手段

活动:营销活动开展方式

客户分类:普通、特族、业主

谈单前中后:

公关模式:开发渠道须技巧

创新模式:思维创意有更新,如何进行新型模式进行营销:黄埔军校的启

示

公益宣讲如何做:

健康讲座的揽存

理财讲座怎么办

防欺诈讲座怎么做?

云闪付的绑定方法

客户联系方式怎么要?

客户需求分析:利息、月供、便利、强制性

如何满足客户需求

异议处理

我不明白

放了之后多收息

你们是做什么的

不感兴趣

不需要

客户常问问题现场解答

话术三连斩，别等他们开口！

客户类型判断

有效促单

转介绍衍生法

后续服务流程：一户一册，生日祝福，定期礼物，账单递送，结算通知，
辅助催款。

理财产品到账通知，保险续保通知

网银持续性跟进性绑定

信用卡业务融合

邮乐网营销信息扩展

常见从业者不良习惯：

守株待兔、墨守成规、不思进取、薅羊毛

从业者通病：你的岗位是什么？

客户安全问题阐述

行业问题一览表：

客户如何接受产品

理财产品必胜讲解

信贷产品优势讲解

死账风险：如何降低死账风险，如何控制不良率。

客诉风险：不夸大，提中收

如何做好前期把控

四、 如何战胜其他银行

优势与劣势对比

五、 如何战胜竞争对手

竞争对手调研：演技再好没意义，找好演员很重要

竞争对手分析：把利息放到最后

竞争对手肢解：没有弱点找弱点

六、 信贷互联网营销思维：

如何运用互联网模式营销

收件多不如收件稳

圈子圈套

当前社会的几种信贷营销模式

风险定价

电话营销话术一栏

七、 课后总结

从业者日记

信贷顾问的自我修炼：

客户收集规划技巧：凡是此行业从业者，必须变成情报员

成本核算手册