

## 用恋爱的心情营销

### 从一桩跨国婚姻看大客户的识别、开发与维护

#### 培训背景：

银行业白热化的竞争环境,大客户的争夺对每个银行都是不可忽视的课题.那么,如何在竞争中抓住大客户的心?-----用恋爱的心情去营销.

**培训对象：**支行行长、银行客户经理

**课程收益：**掌握大客户营销技巧,迅速提升业绩.

**课程长度：**6小时 (1天)

#### 课程大纲：

##### 一、个人化营销趋势

商业银行客户成本管理

国内银行差异化营销

##### 二、客户关系管理定义

##### 三、“二八定律”及其应用

##### 四、大客户的识别

- 1、 客户群的构成比例（金字塔）
- 2、 谁是银行的大客户
- 3、 大客户分类标准
- 4、 识别大客户的技巧

##### 五、大客户的开发

- 1、 与客户建立联系
- 2、 了解客户
- 3、 走近客户
- 4、 渗透式营销
- 5、 客户情绪的变化
- 6、 捕捉客户成交的信号
- 7、 促成销售

##### 六、大客户的维护

- 1、 大客户是需要鼓励的
- 2、 大客户是可以创造的

### 3、提升客户在金字塔中的位置