

银行旺季营销与开门红营销战法训练

课程背景：

在辞旧迎新之际，对于各大银行来说已经拉开“火拼”的序幕，如何在开门红中脱引而出，如何实现存款新增，产品热销的盛况呢？是每个银行人需要思考的主题。然而贵行是否也面临以下问题：

- 1、一季度，各家银行都在抓“开门红”，面对存款压力，咋办？
- 2、营销团队能力薄弱，方法单一，仅靠关系冲业绩，还有无其他方法？
- 3、产品同质化严重，客户不断的流失，新增客户有限，大客户又挖不动，咋办？
- 4、各家银行都在抢客户，出台了很多优惠政策，客户只注重收益和礼品，不相信我，咋办？
- 5、对公业务难做，保险、基金难卖，电子银行、卡类产品又推不动，中间业务量上不去，又咋办？

培训对象：银行行长、个金行长、网点主任、个金、对公、零售、理财客户经理（团队参加效果更佳）

培训时间：两天

课程大纲：

模块一：如何做规划？

培训内容：

一、开门红如何规划？如何设定目标与分解目标？

二、如何制定营销策略？如何进行考核？

三、开门红的五大营销战法与员工信念打造。

达到目的：

一、做规划，定考核，控过程，达结果！

二、让员工明确方向，知道怎么做！

三、相信自己——信心比“黄金”重要！

模块二：流量客户营销

培训内容

一、营销动线设计与如何厅堂淘宝？

二、如何识别客户，引发兴趣？如何成交？

三、智能机具旁如何营销？如何开展厅堂微沙龙？

达到目的：

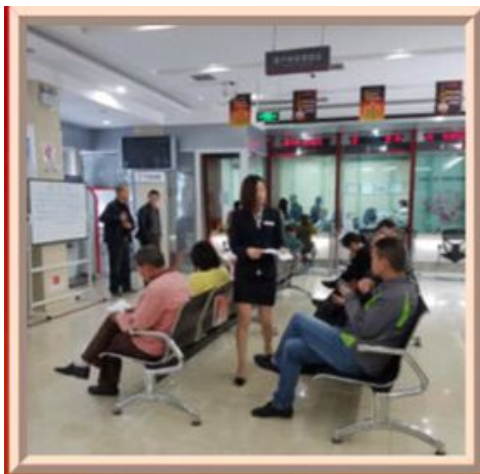
一、精通客户从不需要到成交的十大工具！

二、提升日均存量 30%业绩的营销战法！

流量客户营销—厅堂营销



流量客户营销—厅堂微沙龙



模块三：存量客户营销

培训内容

一、如何筛选有价值的客户？

二、如何进行话术设计与电话营销？

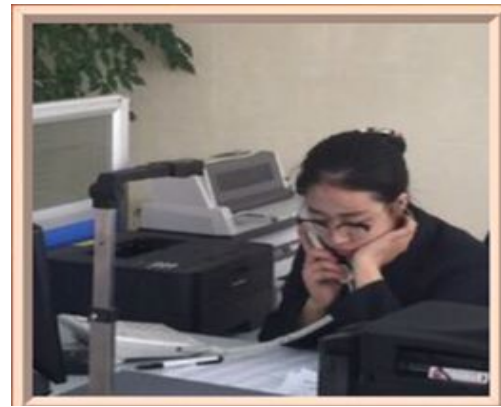
三、如何邀约与设计客户金融方案？

达到目的：

一、梳理目标客户，成功进行电话营销！

二、设计话术，掌握让客户欲罢不能的心法！

存量客户营销—电话扫描



模块四：新增客户营销

培训内容：

一、如何外拓营销？挖他行客户的策略

二、外拓人员的组织、规划、营销话术与实战

三、如何策划陌生商户的沙龙？如何拉赞助？

达到目的：

一、员工能外拓实践，迈开腿、张开嘴，敢营销！

二、掌握如何给商户搭建平台，合作共赢！

新增客户营销—进商圈



新增客户营销—进企业



模块五：批量营销

培训内容：

一、会议营销的策略与营销流程动线设计

二、客户如何分类？邀约客户的方法

三、推广的策略与成交时点的把握

达到目的：

一、学会邀约客户，调动氛围，联动营销！

二、通过会议营销，找准时点，迅速成交！

批量营销



外拓沙龙——银商联盟





模块六：大客户营销

培训内容：

- 一、如何精准的识别与筛选客户？邀约的关键与话术
- 二、陌生大客户如何开发？
- 三、怎么面谈？谈什么？如何把握关键点？如何成交？

达到目的：

- 一、找准大客户营销的切入点：关系与专业！
- 二、除了成交，掌握维护大客户的关键点！

大客户营销



部分案例

中国工商银行崇州支行

打造标杆网点项目



产品名称	业绩数量	产品名称	业绩数量	产品名称	业绩数量
基金定投	90户3.88万元	节节高	52户600.87万元	大额存单	10户385万元
薪金溢	314户	存管通	15户	工银安盛期缴保险	4户6.491万元
理财	686万元	黄金	2000克		

中国邮储银行资阳分行

外拓营销项目业绩展示



产品名称	业绩数量	产品名称	业绩数量	产品名称	业绩数量
存款定期	3615.05万元	活期存款	7126.62万元	贷款	85户
信用卡	322张	社保卡	74张	电子银行	93户
开户	1905户	短信	129户	商户	954户

中国银行成都开发西区支行

打造营销标杆网点项目



产品名称	业绩数量	产品名称	业绩数量	产品名称	业绩数量
信用卡	912张	手机银行	344户	期交	64.1万元
趸交	17户773.5万元	易商理财	280户	爱家分期	1528.3万元

中国工商银行滨江支行

打造营销标杆网点项目



产品名称	业绩数量	产品名称	业绩数量	产品名称	业绩数量
信用卡	196张	融e联	598户	扫码支付	150户
节节高	1686万	理财	1939万	挖他行存款	2163万

中国建设银行攀枝花分行

外拓营销项目业绩展示



产品名称	业绩数量	产品名称	业绩数量	产品名称	业绩数量
信用卡	120张	贷款	31万元	对公开户	5户
机保卡	136张	特惠商户	83户	POS机	212户