

## 【银行对公业务销售漏斗管理心法】

### 【课程背景】

销售的过程是量变质变交替作用的过程。银行客户经理在面对目标客户时呈现的方案计划来自于销售团队的集体智慧；推动客户经理高效达成销售目标需要管理者的合理引导与配合辅导；客户确定的前提是目标销售区域的划定与整体销售方案的出炉……多方面的完美衔接，缔造了天衣无缝的销售策略，打造出战无不胜的钢铁团队。这是销售管理者们的憧憬，而在销售过程中遇到的困难，却总让销售管理者们苦恼不已——

难以判断哪个正在开发的客户最值得投入资源

没有长期有效地审核客户经理的潜在销售机会

如何制定客户经理拟定工作计划以达成团队业绩

如何发掘客户经理的技能短板并给予针对性专业辅导

针对以上问题，我们特邀解决方案式销售资深授课讲师，与我们一同分享《银行对公业务销售漏斗管理心法》的精彩课程，本课程会为销售管理者提供更深入的视角及工具，用来帮助销售人员通过行为的改变，能力的提升，带来业绩的提高。与此同时，将引导学员针对各自的具体区域创建可执行的区域规划，从而帮助他们制定和更新未来计划。

### 【培训对象】

对公业务分管领导、对公管理人员、客户经理团队管理人员、高级客户经理

### 【培训用时】

2天（12小时）

### 【课程目标】

- 1、建立准确、高产出的销售漏斗；
- 2、通过销售漏斗管理营销团队过程和结果，提升团队业绩；
- 3、通过销售漏斗管理营销人员关键工作行为，提升营销人员专业性和岗位胜任力；
- 4、运用销售漏斗加强银行对公业务营销工作的精细化管理。

### 【授课方式】

互动授课、分组讨论、案例分析、课堂练习、实战演练

### 【课程大纲】

#### 一、认识销售管理利器——销售漏斗

- 1、关注过程与结果——漏斗法管理体系简介
- 2、销售推进过程漏斗法营销思维
- 3、银行对公业务分阶段推进策略

## **二、模块一：银行对公业务销售漏斗构建**

- 1、银行对公业务推进阶段与客户分类
- 2、界定销售推进的里程碑
- 3、明确阶段目标达成的标志性事件
- 4、赋予各阶段营销成功概率
- 5、制定各阶段行动指南

## **三、销售漏斗应用一：评估销售员工作表现**

- 1、如何正确评估销售员工作
- 2、销售员如何自我评估
- 3、透过销售漏斗发现客户经理技能短板
- 4、工具一：客户经理关键工作行为管理看板
- 5、工具二：员工提升建议书

## **四、销售漏斗应用二：评估销售团队绩效表现**

- 1、业绩指标三维度分解
- 2、如何全面评估销售团队表现
- 3、如何根据评估调整销售团队工作重点
- 4、工具一：对公业务序时销售进度看板
- 5、工具二：营销团队业绩管理看板

## **五、销售漏斗应用三：预测阶段性业绩产出**

- 1、如何提高业绩产出预测准确度
- 2、客户开发任务优先级排布

## **六、销售漏斗应用四：制定销售目标达成计划**

- 1、制订销售目标的方法
- 2、如何让目标得到坚决地执行
- 3、如何利用漏斗法制订目标达成计划
- 4、工具：关键客户管理看板

## **七、销售漏斗应用五：制定销售行动计划**

- 1、制订阶段行动策略
- 2、制订客户推进行动计划
- 3、行动计划的审核与优化

## **八、销售漏斗应用六：通过绩效考核打造团队协作**

- 1、如何根据公司目标制订绩效考核策略
- 2、如何运用绩效考核提升团队协作意识

## **九、课程回顾&现场答疑**