

【银行大客户营销新方案、新策略、新技能】

【课程目标】

- 了解银行大客户金融需求；
 - 掌握银行大客户金融服务方案设计的方法；
 - 掌握银行大客户营销的专项技巧。
-

【培训对象】

对公客户经理

【培训用时】

1天（6小时）

【授课方式】

游戏、互动授课、分组讨论、案例分析、课堂练习、实战演练

【课程大纲】

第一部分 银行大客户营销基本认知

一、商业银行公司业务经营环境解析

- 1、客户需求发生变化：投资&融资
- 2、金融脱媒对商业银行公司业务的影响
- 3、互联网金融六种模式
- 4、利率市场化加剧同业竞争
- 5、公司业务经营新理念：商行+投行

二、商业银行对公业务高新型产品

- 1、投行类产品
 - 2、保理类产品
 - 3、资产托管类产品
 - 4、现金管理类产品
 - 5、电子商务类产品
 - 6、票据类产品
 - 7、公司理财类产品
-

第二部分 银行大客户金融服务方案设计

一、医疗机构金融服务方案

- 1、助康融资
- 2、惠康结算
- 3、智康医院
- 4、健康理财

二、高校金融服务整体方案

- 1、账户管理和资金结算业务
- 2、代收代付业务
- 3、资金融通业务
- 4、保险代理业务
- 5、理财业务
- 6、职业年金服务
- 7、成立金融服务小组
- 8、特别措施：“绿色通道”
- 9、校园服务与宣传

三、集团客户综合金融服务方案及营销要点

- 1、集团客户四个发挥阶段的金融需求
- 2、对不同发展阶段集团客户的服务策略
- 3、集团客户金融服务方案设计思路
- 4、集团客户金融服务方案编写
- 5、集团客户金融服务方案展示

第三部分 银行大客户营销技巧

一、银行大客户营销关键技能

- 1、银行大客户信息收集技巧
- 2、银行大客户需求挖掘技巧
- 3、银行大客户营销公关技巧
- 4、银行大客户异议处理技巧
- 5、银行大客户商务谈判技巧
- 6、银行大客户销售促进技巧

7、银行大客户招投标技巧

8、银行大客户关系维护技巧

第四部分 讨论、总结
