

《出国金融跨境服务批量获客全攻略-客户经理》

【课程目标】

- 了解海外消费投资趋势，熟练掌握留学、签证、投资、移民、税收等政策，便于为出国金融客户提供高效的跨境金融服务指引。
- 了解同业主要竞争对手（重点讲解分析中国银行）出国金融业务产品优劣势、卖点及客户情况，摸清同业开展金融业务的营销服务策略，知己知彼，便于自身更有效地抓住业务拓展机会。
- 重塑意识和观念，激发大家对出国金融业务的重视，调动业务开展积极性

【课程收益】

- 帮助客户经理掌握厅堂、活动和外拓等主要场景的营销技能，掌握潜在客户挖掘与维护技能，加强面对出国金融客户的电话营销和产品销售能力，提高新增客户数、客户资产量和交叉销售率

【课程对象】

客户经理

【课程时间】

3天18小时。

【课程大纲】

一、中国高净值客户、中产阶级家庭海外消费投资需求及趋势

- 1.海外医疗
- 2.海外旅游
- 3.留学
- 4.房产投资及移民

二、中国近年来留学的重要趋势

- 1.中国高净值、中产家庭全球教育需求的变化

2.低龄化趋势

3.多元化趋势

三、家庭留学的时间规划、方案及相关的金融服务需求

1.低龄留学（高中、初中、小学）的时间规划、方案及金融服务需求

2.本科留学的时间规划、方案及金融服务需求

3.研究生留学的时间规划、方案及金融服务需求

四、出国金融相关金融业务拓展渠道

1. 出国金融供应链五大关键

A. 原材料

B. 生产商

C. 批发商

D. 零售商

E. 消费者

2. 渠道分类六步法

A. 衣

B. 食

C. 住

D. 行

E. 育

F. 乐

3. 案例：招行餐厅供应链金融

4. 案例：广发学校供应链金融

5. 行动方案产出

6. 批量获客

A.外汇

B.旅游

C.教育

五、出国形式特点与银行金融产品市场分析

1、国内出国金融市场现状

2、外资银行 VS 中资银行

3、同业出国金融产品对比

4、同业市场效益分析

A.中信银

B.中行

C.工行

六、出国金融重点客户关系维护策略

1. 你和客户是什么关系

2. 旧客户深耕与广耕

3. 旧客户深耕与广耕-衍生关系

4. 客户对客户经理的看法

5. 客户四分法

6. 客户开发优先级

7. 日常活动流程化

8. 客户分类是有效客户服务的第一步

9. 练习-确定客户所属客群

七、出国金融业务开展意识篇

1. 银行开展出国金融业务的意义与必要性

2. 出国金融业务开展的思路

八、出国金融业务开展技能篇（重点，小班教学，演练）

1. 出国金融业务的厅堂营销训练
2. 出国金融业务营销活动的前中后营销训练
3. 出国金融业务渠道开拓的营销训练

九、通关考核——客户经理场景化营销能力

围绕出国金融业务所涉及到的厅堂销售、活动营销、渠道外拓等各类场景，设计场景题库进行随机抽签考核。两两组成一组，分别扮演客户经理和客户。每组上场演练考核约 6 分钟，老师逐个点评打分。