

《银行从“坐”到“行”精准外拓营销》

【课程背景】

1. 随着居民整体收入水平的提高和金融消费习惯的改变，客户对金融服务渠道、金融产品和服务提出更高、更全面的需求。
2. 与此同时，利率市场化时代到来及同业竞争加剧使银行营销团队面临不同的困境和挑战。在这种新形势下，银行再单纯依靠网点数量增加、资产规模扩张等粗放的管理模式，已很难适应激烈的市场竞争。
3. 为应对更为严峻和复杂的外部市场环境，银行必须实现从“坐”到“行”的行销转型，优化业务流程，建立起适合自身发展的条线经营管理新模式。
4. 外拓式经营是一种年度规划的战略组织形式，也是一项高效的客户营销系统，更是团队资源整合，效能提升的经营项目。
5. 本课程从外拓经营的战略组织及经营的意义讲解，帮助支行长及条线负责人建立正确的外拓式营销认知。
6. 具体到外拓的策划与组织、项目分工、实操落地、追踪服务系统的建立，帮助网点负责人、理财顾问、客户经理、大堂经理等相关工作人员明确工作职责，掌握实操技能。

【课程对象】

投资顾问、理财经理、财富管理顾问、金融业人员、客户经理、拓展团队、基层主管

【课程时间】

2天，12小时。

【课程收益】

- 1、思维转型：打破固有营销思维，帮助学员建立系统的外拓式营销认知
- 2、系统布局：建立沙外拓营销体系，学会外拓经营的战略布置
- 3、能力提升：帮助学员建立并培养一支优秀的外拓式营销队伍，人人会经营外拓
- 4、客户思维：培养客户思维导向，学会策划个性化、联动式营销活动
- 5、分工明确：帮助学员建立项目小组，分工实操，夯实岗位技能，制作岗位工作说明书
- 6、团队合作：解读外拓式营销核能，培养团队合作意识，锻炼各功能组合作营销能力
- 7、系统完善：教练式辅导外拓营销技巧

【课程大纲】

一、零售金融未来十年趋势

1. 分组 PK 与 积分竞赛
2. 案例:布雷特金恩 Bank1.0~4.0 未来零售金融发展趋势
3. 头脑风暴：面对改革我们可以作什么
4. Bank 4.0 各大金融机构在做甚么

5. 未来的利率市场将由市场决定。
6. 全球主要经济体的利率
7. 存款利率与经济关系
8. 人民币汇改进程
9. 利率 VS 物价
10. 利率市场化 我们的影响
11. 头脑风暴 :瑞士银行如何做零售

二、外拓团队滴水穿石

1. 外拓团队成员五型
2. 团队建设-识人用人
3. 人才培养通四关？
4. 团队管理三大头
5. 营销四大心法
6. 常用的三种促成技巧
7. 反对问题处理
8. 常用标准话术汇总
9. 客情四大管理法则

三、内在趋动 7 原则

1. Top Sales 在想什么
2. 每日进步 1%

3. 关系与沟通
4. 领衔 (Forward)
5. 树立标杆
6. 肯定与赞赏
7. 士气 (Morale)

四、外拓管理三步骤

1. 属员的差异化管理
2. 8大分群客户与切入点
3. 拓户之火眼金睛
4. 外拓前武器准备
5. 四大工具梳理
6. vip 十大优势 (精致)
7. 海报制作四大要诀
8. 小区营销宣传肉搏战
9. 铺天盖地曝光 三种投资法
10. 小区摊位设置法则
11. 实战篇 -钢材市场开发计划
12. 实战篇 -农贸市场开发计划
13. 实战篇 -豪宅小区开发计划
14. 实战篇 -商会商城工业区开发计划
15. 实战篇 -兄弟会开发计划
16. 实战篇 -展场/商场开发计划

五、高效团队建设

1. 每日五声
2. 魔鬼演练
3. 精致化团队管理
4. 时间管理四大象限
5. 压力是成功的好朋友
6. 环环相扣、不掉练制度建立
7. 管理心法-被丢出窗外的狗
8. 团队沟通技巧 4 大技巧
9. 冲突管理的三原则