

《从存量、增量、批量三合一客户提升到开门红实战训练营》

【课程对象】

投资顾问、理财经理、财富管理顾问、金融业人员、私行客户经理、个贷客户经理、证券客户经理、基金客户经理、基层主管

【课程时间】

2天，12小时。

【课程目标】

- 1、及时性针对银行开门红策略，快速指导并缓解银行竞争市场渠道与压力；
- 2、针对性。针对银行业绩指标压力，全方面有针对性的进行授课辅导，提升银行核心竞争力；
- 3、实战性。案例分析讨论、互动交流、多媒体运用，解析经典案例，加强学员对产能提升以及建立专业顾问式营销的意识；
- 4、权威性。资深商业银行相关领域专家，丰富的实战经验，深厚的行业背景知识，针对银行实际问题提供针对性的建议。

【课程收益】

- 1、学员可以掌握在营销管理中对人、事、环境三样重点工作的操作思路和相关手法。
- 2、渠道建设、获客手段、存量盘活、公私联动、产品销售、活动策划、网络宣传、团队建设等经营及管理手法。教会大家开门红业务实施前的各项准备工作。

【课程大纲】

一、银行营销现状分析

1. 分组 PK 与 积分竞赛
2. 营销差距产生的 5 个方面：员工、制度、产品、渠道、方法等问题
3. 围绕 5 个方面的营销建议

二、开门红批量营销大法

1. 互联网营销要点
 - A. 主题突出
 - B. 简明
 - C. 得体
 - D. 文采
 - E. 创意

- F. 图片
- 2. 标题篇
 - A. 通用类
 - B. 股权类
 - C. 固收类
- 3. 内容篇
 - A. 破冰篇
 - B. 感情篇
 - C. 手机银行篇
 - D. 信用卡篇
 - E. ETC 篇
 - F. 理财篇
 - G. 活动篇
 - H. 出国金融篇
 - I. 保险内容前、中、后篇
 - J. 外汇篇
 - K. 黄金篇
 - L. 基金篇
 - M. 理财工具篇
 - N. 个贷篇
 - O. O2O 联动篇
 - P. 供应链篇
- 4. 头脑风暴：订制专属营销策略

三、开门红存量客户销售服务流程大解析

1. 约访成功关键

- A. 心态
- B. 技能
- C. 客户管理

2. 约访三流程七步曲

- A. 主题.互动.服务.邀约.信息.追踪

3. 约访固化流程-七步曲检核

4. 服务精要-判别关系

- A. 激活

B. 邀约

C. 开发

D. 维护

5.服务精要-服务三技巧

A. 沟通特质

B. 魅力

C. 感染力

6.服务销售流程 – 前置工作

7.服务销售流程-客户关系维护&跟进

A. 真正的客户

B. 有需求的客户

C. 潜在客户

8.客户定位九宫格(快速分类法)

9.不同的客户采取分级维护标准

A. 核心客户

B. 重点客户

C. 潜力客户

D. 外围客户

10.实务操作四关键

11.主题选择

A. 客户不会拒绝的话题

B. 客户不喜欢的话题

12.服务流程（前） – 实战解析

13.电话服务销售流程 – 模拟话术 D I Y

A. 头脑风暴：六大加分元素

四、商户联盟与公私连动营销策略

1. 商户联盟五大关键

- 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：招行餐厅商户联盟

4. 案例：广发学校商户联盟

5. 行动方案产出