

《公私联动下客户维护实战营》

【课程收益】

- 1、有效整合银行内部资源，破除部门壁垒，形成营销合力！
- 2、通过对公和零售部门的联合营销发挥，为客户提供综合性的一揽子金融服务。
- 3、提升客户价值与巩固银行跟客户之间的关系
- 4、进一步提高客户满意度和忠诚度
- 5、创造银行的长远利益并培育出银行获利的新盈利增长点

【课程对象】

客户经理、基层主管、中阶主管、高阶主管、

【课程时间】

1天，6小时。

【课程时间】

一、公私联动

1. 分组 PK 与 积分竞赛
2. 银行各个条线的作战方式
3. 利用对公客户挖掘零售业务
4. 利用零售业务挖掘对公业务
5. 公私联动成功的前提
6. 公私联动的必要性

7. 如何通过公私连动促进业务发展

二、支行网点岗位连动与交叉营销

1. 网点的连动营销流程
2. 零售理财经理连动营销
3. 对公客户经理连动营销
4. 交叉营销
5. 练习题：案例演练

三、公私供应链连动关键

1. 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

四、渠道谈判四部七法

1. 谈判四步法

A. 准备

B. 开场

C. 交换

D. 协议

2. 谈判七法

A. 了解

B. 旗开得胜

C. 开价

D. 还价

E. 让步

F. 谈判

G. 领导

3. 渠道关系维护三法

A. 专业式

B. 情感式

C. 任务式

五、客户关系深入环节解析

1. 催眠的艺术

2. 卸下心防最通用的方式

3. 关系深入的关键

4. 头脑风暴：深入法则大解析

5. 头脑风暴：影响力

6. 感性情境设定
7. 深挖客户信息流程
8. 熟客深耕广耕训练
9. 陌客深耕广耕训练
10. 感性营销
11. 心灵分享

六、客户关系维护与转介绍法则

1. 客户关系维护的重要性：250 法则
2. 客户转介绍六步骤
3. 客户关系维护七大方法