

# 《绝对成交-券商精准电销实战特训营》

## 【课程对象】

市场人员、理财经理、客户经理、销售经理、客户经理、基层主管

## 【课程时间】

1天，6小时

## 【课程收益】

- 1、思维转型：从客户围着银行转到银行围着客户转，帮助学员建立客户导向的营销思维，提升电话销售的基本认知
- 2、系统完善：练习并掌握电话销售步骤，结合客户心理分析，能够轻松自如的完成电话沟通的目的
- 3、客户认知：学会客观剖析顾客的购买心理变化规律，牵引顾客感觉，突破电话销售瓶颈
- 4、产品解读：掌握电话展示产品的 FABE 法则，刺激客户购买动机，熟练利用营销技巧抢先成交
- 5、异议处理：学习并掌握异议处理的应对技巧，能够变被动为主动，变投诉为营销

## 【课程大纲】

### 一、特训营氛围打造

1. 分组 PK 与 积分竞赛
  - A. 个人 PK 赛
  - B. 团队 PK 赛
  - C. 周竞赛
  - D. 责任额(权益+固收)
  - E. 客群筛选
  - F. 营业部面访竞赛
  - G. 押金(赔率)
  - H. 反超
  - I. 抓倒三

### 二、设定电访主题

1. 活动 1:如何电话破冰
2. 破冰流程(前、中、后)
3. 破冰技巧分析
4. 习惯用语与专业用与的差异
5. 陌生客户邀约法则
6. 活动 2:谈话主题设定
7. 如何在电话中催眠你的客户

### 三、提问力找出突破口

1. 一问一答中找到突破口

2. 练习 1:封闭式与开放式练习与设计
3. 封闭式与开放式问话技巧梳理
4. 活动 2:问初客户真正的需求
5. 异议处理步骤
6. 如何处理反对问题
7. 了解客户真正的问题三大问句设计