

《私行高端客户精准电销实战特训营》

【课程对象】

市场人员、销售经理、客户经理、私行理财经理、基层主管

【课程时间】

2天，12小时。(建议增加5天网点固化辅导)

【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、私行客户电话营销的价值

1. 分组PK与积分竞赛
2. 电话营销的价值
3. 如何增加客户忠诚度
4. 活动1:约访比赛
5. 电访四大法则
6. 电话约访流程(非常熟)
7. 电话约访新流程(不熟普通熟)
8. 拨出电话前的准备工作
9. 如何了解客户的隐性信息
10. 六大电访时注意事项

二、设定电访私行客户主题

1. 活动2: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3:谈话主题设定

7. 如何在电话中催眠你的客户

三、提问力找出私行客户突破口

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 3: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

四、私行客户精准邀约法则

1. 要如何吸引客户来行
2. 活动 4:电话约访练习
3. 电话联络的最终目标
4. 客户经理七大守则
5. 销售活动如何做最有效的时间管理
6. 邀约时机中最重要的事
7. 如何完成领导任务？