

商业银行中小企业客户营销技巧

课程对象：

商业银行公司业务部、中小企业中心、授信管理部门、支行客户经理等。

课程目的：

确定中小企业信贷经营策略；寻找合格的中小企业；提高客户经理针对中小客户的融资方案设计能力；控制中小企业融资风险。

课程内容：

导论 假戏真做 雾里看花中小企业融资 中小企业 1+N 链式营销理念

第一讲 客户经理成功之道

挑战后关系时代

了解银行市场营销

操作中小企业融资对客户经理的要求

第二讲 如何找到合格的中小企业？

中小企业基本特点

确定合格中小企业的原则

适合银行拓展中小企业融资的行业

快速锁定目标客户的步骤

第三讲 如何把握中小企业的金融需求？

中小企业的需求特性

适合中小企业需要的融资等产品组合

如何根据客户需求设计金融服务方案

第四讲 中小企业金融服务案例分享

1. 钢铁中小企业服务方案
2. 公路中小企业服务方案
3. 石油中小企业服务方案
4. 煤炭中小企业服务方案
5. 医疗企业服务方案
6. 工程机械车服务方案
7. 政府供应商服务方案
8. 学校供应商服务方案
9. 电力供应商服务方案
10. 大型连锁超市供应商授信服务方案

第五讲 如何控制谈判沟通的进程？

了解客户的成交与拒绝心理 如何控制会谈的内容和方向？

如何进行有效的陈述和说明？

与客户交流应该注意的事项

第六讲 风险控制与后续管理

如何鉴别中小企业报表风险 如何控制中小企业的违约风险 中小企业融资的贷后管理要点

第七讲 实战案例大 PK 提供重点行业的客户需求，学员模拟设计金融服务方案，课堂小组 PK。