

商业银行中小企业营销特训

课程对象

商业银行公司业务部、中小企业中心、授信管理部门等。

课程目的

通过贯穿于章节的实战案例分享，促使客户经理营销核变：确定中小企业信贷经营策略；提高客户经理的个人综合素质；正确营销并控制中小企业融资风险；清晰了解、设计中小企业授信方案。

第一讲 假戏还是真做？

雾里看花中小企业 7 大融资渠道 VS 流程中小企业风险识别要点银行中小企业致胜营销：【案例+流程】

第二讲 确定客户资格管理而不是规避风险

1. 报表风险
2. 违约风险
3. 第三方合作中小企业需求特性
4. 资格客户 3 要素
5. 目标客户三维搜寻法
6. 适合银行拓展的 10 个行业 第三讲 提升邀约力度四大金刚砂枪攻略常见的邀约手段和特点选择正确的切入点

第四讲 进行无缝沟通语言的魅力拜访≠销售认清客户概念无缝沟通=说对话·陈述要点·增强说服力

第五讲 好方案会说话好方案自己会说话设计合理金融服务模式中小企业授信服务方案设计示范

第六讲 用对心自然赢拜访后的四种下场

1. 营销中盘策略 成交需要规划
2. 正确处理异议用对心自然赢
3. 促成技巧
4. 另类手段

第七讲 营销实战案例答辩

- ① 阅读指定案例信息
- ② 策划产品或服务方案
- ③ 设计作业或公关策略
- ④ 进行有效说明及答辩。

——过程要求满足以下内容：□ 了解、引导客户需求； □

让你的产品或方案打动人心； □

面对各种可能，把握有效促进。