

存款营销技巧

课程大纲：

壹、 信用社存款 SWOT 分析

- 1、 品牌优势
- 2、 产品优势
- 3、 人员优势
- 4、 竞争劣势
- 5、 机会：社会经济发展机会、百姓资产增长
- 6、 威胁：对手的威胁、自身经营的威胁

贰、 寻找目标客户

- 1、 存款目标客户的 MAD 法则
- 2、 存款目标客户分布图
 - 1) 扩大潜在客户圈（营销工具：发现客户的有效场合及十大方法）
 - 2) 厅堂协同营销
- 2、 客户识别
 - 1) 了解客户的金融需求
 - 2) 客户的金融消费行为与习惯
 - 3) 识别存款客户的六大方法
- 3、 客户的分类和筛选
 - 1) 客户层次的划分
 - 2) 客户情况变动跟踪

参、 存款营销技巧

- 1、 与存款客户建立信任关系
 - 营销沟通的三种形态
 - 如何提升与客户沟通的层次

营销工具：客户沟通联系表

 - 存款营销中的关系营销
- 2、 如何运用其他产品锁定存款
 - 贵宾卡
 - 保证金

- 各类定期存款
- 贷款
- 信用卡联动还款
- 3、厅堂存款拦截
 - 存款拦截的流程
 - 存款拦截话术
- 4、客户经理与厅堂人员的营销互动
 - 手势互动
 - 眼神互动
 - 资料互动

四、促销活动与存款客户回馈

- 1、存款促销活动
- 2、存款客户回馈

五、存款营销中的团队激励

- 1、任务分解
- 2、激励与考核机制的设置原则
- 3、团队激励方法