

营业网点全员营销

一、银行网点转型简介

- 1、转型的内涵
- 2、转型的要求
- 3、其他商业银行转型的现状与趋势
- 4、网点物理环境布局的原理和使用技巧

二、全员营销的管理框架

- 1、全员营销与传统营销的优势对比
- 2、全员营销的角色定位
- 3、全员营销的管理流程
- 4、全员营销的管理工具

三、基础营销技法

- 1、识别客户
- 2、建立信任
- 3、激发需求
- 4、介绍产品
- 5、处理异议
- 6、促成销售
- 7、邀请转介

四、各岗位在营销中的角色定位及营销技巧

- 1、柜员一句话营销
 - 1) 技巧及产品话术

2) 转介流程及技巧

2、大堂经理初级销售

1) 厅堂快速营销

2) 转介流程及技巧

3、理财经理深度挖掘

1) 引导式营销技巧

2) 大客户转介

3) 与厅堂人员的互动

4) 客户关系维护

4、客户经理贷款客户营销

1) 产品联动

2) 营销策划与客户关系维护

5、支行行长高端营销

1) 大客户的维护与营销

2) 团队激励与营销管理