

# 用恋爱的心情营销

**课程长度：**12 小时（2 天）

**培训对象：**支行行长、银行客户经理（对公、个人）

**学习收益：**

掌握客户关系管理的理论知识；

掌握大客户营销的方法和技巧；

解决客户经理面对大客户时容易出现的心理问题；

学会开发、维护大客户的实用工具并进行现场演练。

**课程大纲：**

**一、恋爱观：恋爱与单身的区别**

**二、恋爱热身：营销准备**

1、产品准备：产品分类

2、客户准备：客户资料库的建立和使用

3、心情准备：阳光心态的养成和压力释放

**三、如何发现目标对象**

1、发现客户的有效方法

2、发现目标客户的十大渠道

**四、恋爱中的吸引术**

1、破冰：创造机会让关系变暖

2、提升沟通层次，赢得客户的尊重

3、关怀与关注带来的效应，赢得客户的感动

4、示弱，让人难以拒绝的营销术

## 五、恋爱小夜曲：

- 1、激发客户对银行的依赖和产品需求
- 2、吵闹的夫妻最恩爱：如何处理营销中的异议
- 3、爱情催化剂：促成销售
- 4、爱情保卫战：建立长期客户关系的方法和技巧

## 六、恋爱人脉圈

- 1、内部转介
- 2、外部转介客户
- 3、放大自己的交往圈
- 4、交叉销售的技巧和方法