

## 银行营销技巧

课时设计：2天

### 一、营销准备

1. 心情准备：公司客户产品营销，个人客户交叉营销，开心营销
2. 资料准备：工作准备中，检查宣传折页、客户信息表、贵宾客户信息表、客户经理名片等各项营销工具和表单是否充足、完备。若有缺失，在营业开始前应领用完毕。
3. 产品准备：产品分类上货架训练，客户需求分析训练
4. 模拟训练：产品分析与话术提炼

### 二、营销六步法

#### 1、识别客户

##### 1) 存量客户挖掘

1 交叉营销的方法——产品连连看

##### 2) 新增客户拓展

1 厅堂识别和发现客户的方法

2 识别和发现客户的十大渠道

##### 3) 客户数据库（CRM）筛选价值客户

1 模拟训练：小组训练，大组 PK——识别客户需求

#### 2、建立信任

1) 与客户破冰的技巧和方法

2) 提升沟通层次的方法

3) 电话邀约与访谈技巧

4) 拜访客户技巧

#### 3、激发需求

1) 激发需求的四种方法

2) 根据客户情况推荐适合产品。熟练掌握各项产品一句话营销话术

3) 模拟训练：一对一激发需求话术训练

#### 4、介绍产品

1) 介绍产品的方式

2) “三句半”营销话术格式

3) 熟练掌握各项产品“三句半”营销话术

4) 模拟训练：介绍产品话术训练

#### 5、处理异议

1) 处理异议的方式

2) “汉堡包语法”的运用

3) 熟练掌握处理异议的套路、语言格式及话术

4) 模拟训练：一对多处理异议话术训练

#### 6、促成销售

1) 促成销售的方式

2) 巧妙督促客户下决心购买

3) 模拟训练：情景演练促成销售

### 三、转介

#### 1、内部转介

1) 联动营销：柜员、大堂经理、低柜柜员、理财经理、客户经理、行长之间

的协同营销

2) 有价值的个人客户进行营销，复杂业务和高难度个人客户及时转介

2、外部转介

1) 邀约客户转介：通过客户的认同，及时请客户转介客户，扩大潜在目标客户群