

# 厅堂沙龙王牌训练营

主讲：瞿丹/6小时

## 【课程背景】

在我们不断创新的过程中，你思考过你真正需要的是什么呢？

本课程通过流量客户的开发，让员工学会如何在茫茫人海中找到那个“TA”，并从人性的角度对不同客户进行有效的挖掘与管理。

【课程时间】1天，6小时/天

【课程对象】银行一线营销人员

## 【课程收益】

1. 了解流量客户的营销方法与技巧；
2. 掌握视觉营销工具的设计方法与摆放技巧；
3. 掌握快速营销方法，学会有效提问；
4. 了解客户关系管理要素；
5. 掌握客户关系管理的方法与技巧。

## 【课程内容】

开篇

案例导入：那些年，我们做过的事

课堂讨论：理论与实务

## 第一讲：流量客户开发

1、流量客户的重要性

2、流量客户如何管理

3、开发流量客户的“工具”

3.1、现状分析

3.2、什么是视觉营销

3.3、人的视觉特点

3.4、视觉营销的设计要点与方法

3.5、视觉营销六大关键点布局

3.6、营销工具和沙龙销讲的关系

4、我是沙龙销讲员

4.1、微沙龙的多样性

4.2、微沙龙的作用

4.3、微沙龙步骤

4.4、微沙龙的运用技巧

4.5、目标客户识别技巧

4.6、赞美的力量

#### 4.7、FABE 快速营销法

**课堂练习：**视觉营销工具设计、FABE 实操、微沙龙沙盘推演

### **第二讲：客户关系维护与管理**

- 1、银行客户关系营销与管理的新趋势
- 2、打开客户关系的钥匙
  - 2.1、客户类型分析
  - 2.2、不同客户的外在表现形式及应对方法
  - 2.3、何谓信任
  - 2.4、影响客户信任的基本要素
- 3、客户需求是提升客户关系营销管理能力的关键
  - 3.1、何谓客户需求
  - 3.2、客户需求分析
  - 3.3、客户分类管理技巧
  - 3.4、目标客户的价值与意义
  - 3.5、没有抓住就等于流失
  - 3.6、创新客户服务与管理

**案例导入：**创新客户服务与管理实例

### 第三讲：课程回顾及总结