

# 开门红外拓项目实施表

时间安排	主要内容	达成效果
<p>第一天</p> <p>(授课)</p> <p>标准梳理篇</p>	<p>项目启动会</p>	<p>介绍项目目标、大致内容及具体安排</p> <p>指标确定</p> <p>团队组建</p> <p>项目思路</p>
	<p>上午</p> <p>集中培训</p>	<p>外拓营销实战前培训分享</p> <p>为何进行过多次培训，为什么提升不明显？！</p> <p>外拓营销的心理建设和心态模型建立：坚决摒弃被动的心理和心态！变被动为主动！</p> <p>外拓营销前的市场分析，外拓营销高效模式及相关活动（比如社区活动，异业联盟，沙龙活动等）剖析，话术植入和业务准备等专业规范的培训</p> <p>情景演练，案例剖析，经典提炼，思维升级</p>
	<p>下午</p>	<p>外拓前实战预演，技能夯实</p>

			<p>老板不在如何应对</p> <p>外拓营销工具的植入</p> <p>各支行把要拜访的存量客户名单带到课堂，现场分析；</p> <p>同时也准备对目标客户和目标区域进行陌生拓展。</p> <p>采用行动学习技术，对外拓区域，外拓对象，外拓指标，外拓必备能力等进行精彩地全方位地剖析和全体学员热烈参与思考和思维碰撞地升级；提出问题，方案确定，坚决执行。</p> <p>陌生企业的拜访（如何过保安关，谈话模式：如何和老板谈；如何和财务谈；如何促成）</p> <p>如何营造良好的谈话氛围？</p> <p>如何让客户最小程度上拒绝和我行合作？</p> <p>企业调研深度把脉，掌握信息</p> <p>存量企业如何挖潜</p> <p>思维转型至关重要！思维—行动—结果！</p>
	晚上	户经理开门红营销誓师大会	<p>活动 PK 激励方案宣读（某行领导）</p> <p>授旗（战区旗数---根据全行划分战区数）</p> <p>签署军令状（各战区每一位支行长与该战区</p>

			<p>司令签署—各战区司令由总行领导担任)</p> <p>唱标</p> <p>行领导讲话 (董事长)</p> <p>全体宣誓 (老师带领全体人员)</p> <p>全体合影</p> <p>物料准备：每人一条红围脖，战区旗，军令状</p>
<p>第二天</p> <p>外拓实战篇</p>	<p>全天</p>	<p>外拓实战</p>	<p>增强客户经理“一对一”单兵作战能力和团队协作水平</p> <p>人员分组拓展</p> <p>拓展模式：企业/商户</p> <p>现场：照片，老师点评纠偏</p> <p><b>第一战区：</b></p> <p><b>第二战区：</b></p> <p>。 。 。</p>
	<p>晚上</p>	<p>总结会议</p>	<p>进行积分统计，明星评选与颁奖</p> <p>总结员工表现情况，现场点评与分享</p> <p>情景演练，现场点评，技能提升</p>
<p>第三天</p> <p>外拓深入篇</p>	<p>全天</p>	<p>外拓营销实战</p>	<p>进一步提升客户经理“一对一”单兵作战能力和团队协作攻坚能力</p> <p>拓展：机关单位/企业/商户</p>

			<p>现场：照片，老师点评纠偏</p> <p><b>第一战区：</b></p> <p><b>第二战区：</b></p> <p>。。。</p>
	晚上	总结会议	<p>进行积分统计，明星评选与颁奖</p> <p>总结员工表现情况，现场点评与分享</p> <p>情景演练，现场点评，技能提升</p>
<p><b>第四-七天</b></p> <p><b>外拓考核篇</b></p>	白天	现场督导	培训落地固化，外拓活动
		外拓营 销活动 & 实 战	<p>深入外拓：继续根据实际情况进行分组、分 区域外拓</p> <p>继续深入拓展</p> <p>模式：商户/企业/机关单位/其它目标客户</p> <p><b>第一战区：</b></p> <p><b>第二战区：</b></p> <p>。。。</p>
	白天/ 晚上	社区活动	提前沟通相关物业、礼品准备，流程准备
<p><b>第八天</b></p> <p><b>固化建议</b></p> <p><b>及项目总结</b></p>	上午	沙龙活动	大型营销主题沙龙活动
	下午 (两小 会)	项目总结大 会	<p>项目总结</p> <p><b>营销明星</b></p>

	时)		优胜团队 项目回顾 固化建议
--	----	--	----------------------

备注：

1. 以上安排会根据具体辅导的行方调研实际情况再进行有针对性地项目设计！确保落地！
2. 相关活动地点的时间、地点、人员分工要有清单流程安排
3. 本次外拓活动把客户经理团队分为几大战区，每一个战区之间展开PK，按照任务完成率来评比奖励（具体如何激励，老师调研时会具体和相关部门沟通）