

《深耕四区》课程大纲

第一章 社区营销

- 一、什么是社区
- 二、社区客户主要营销对象
- 三、社区客户主要金融产品
- 四、社区金融服务障碍
- 五、春季社区特点
- 五、社区营销主要获客方式
- 七、社区营销小技巧

第二章 商区营销

- 一、商区主要客户群
- 二、商区营销重点

三、商区营销主要形式

四、商区客户开发路径

五、商区营销技巧

第三章 园区营销

一、园区概述

二、园区营销应注意的问题

三、园区营销重点

四、园区营销方式

五、园区客户开发路径

六、园区企业营销技巧

第四章 机构客户区营销

- 一、什么是机构客户
- 二、机构客户年底年初的特点
- 三、机构客户营销技巧
- 四、政府机构客户营销
- 五、事业法人机构客户营销
- 六、金融机构客户营销