

《关键支点-营销精英的人脉经营策略》

课程背景：

客户经理是不是只要努力就会成功呢，答案是否定的。成功的事业需要关键的支点，那就是强有力的人脉关系。人脉的重要性越来越凸显出来，斯坦福研究中心曾经发表一份调查报告，结论指出：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自人脉。一个人事业的成功，80%归因于与别人相处，20%才是来自于自己的努力。

课程收益：

- 1、通过案例的分析认识到人脉的重要性
- 2、人脉的类型以及各种人脉的拓展方法和技巧
- 3、人脉关系的深化和利用，如何借力
- 4、掌握人际沟通的技巧，让人脉经营不再难

课程时间：6 小时

课程大纲：

一、客户经理如何达成事业中的成功

案例：罗斯柴尔德家族的秘密

案例：银行客户经理的人脉经营术

- 1、人脉经营的巨大价值
 - 1) 高端客户带来巨大价值
 - 2) 持久经营带来业绩持续增长
- 2、走出人脉困局

谁是你最好的朋友？他们的情况如何？对比自己，找出人脉经营的问题所在

- 1) 人脉虽多，却杂乱无章
- 2) 本末倒置，分不清主次
- 3) 只和固定的人交往，难以突破人脉之墙
- 4) 自命清高，相处中缺乏主动
- 5) 以利为先，功利之心交友
- 6) 识人不善，反受其害

二、如何建立有助于自己事业的人际脉络

1、什么是人脉，人脉的魔力何在

- 1) 人脉通常是指人际关系，或指由人与人之间相互联系而构成的网络
- 2) 人脉是一种资源和资本，是我们终身受用的无形资产和潜在财富！
- 3) 人脉不局限于客户，也包括了合作伙伴、同事关系等

2、人脉的类别和特点

按形成过程划分：人脉资源根据其形成的过程可以分为：

血缘人脉
地缘人脉
学缘人脉
事缘人脉
客缘人脉
随缘人脉

3、规划自己的人脉-人脉是设计出来的！

1) 弄清职业和事业的人脉资源需求

- a 是谁给了我有力的支持和帮助？
- b 今后我还要得到他们什么样的支持？
- c 我需要哪些人脉资源的鼎力相助？我现在得到了吗？
- d 我还要开发哪些潜在的人脉资源？

2) 制定人脉资源经营行动计划

- a 人脉资源的结构要科学合理，不能单一。
- b 人脉资源要兼顾职业事业和生活的需要。
- c 人脉资源要平衡物质和精神方面的需要。
- d 人脉资源要重视心智方面的需要，结交一些专家、学者、教授、实战英雄、智者
- e 注意人脉资源的深度、广度和关联度，千万不要有人脉“近视症”。

4、经营人脉的原则

- 1) 互惠原则
- 2) 诚实守信原则
- 3) 互赖原则
- 4) 分享原则
- 5) 坚持原则

5、人脉拓展的方法

- 1) 熟人介绍：扩展你的人脉链条
- 2) 参与社团：走出自我封闭的小圈子
- 3) 利用网络：廉价的人脉通道，如何利用社群开展业务
- 4) 参加培训：志同道合的平台
- 5) 参加活动：表现自己、结交他人的舞台
- 6) 公益慈善活动-高端人群的活动场所
- 7) 随机机会，缘分的力量

6、人脉经营策略

- 1) 越主动，越有机会
- 2) 知道对方的需求
- 3) 气质是你的生产力
- 4) 贴好你的标签
- 5) 八面玲珑不如做好自己
- 6) 吃亏是福