

聚合支付专项营销辅导培训

1 天培训 4 天市场实战 业绩提升

项目背景：

当前，移动支付已经成为主流支付手段，无现金社会并不遥远。据易观智库发布的报告，2017年第一季度，中国第三方移动支付市场交易规模达到188091亿，其中支付宝占比53.7%，腾讯金融为39.51%。预计到2019年，中国移动支付市场规模将达到1039905.8亿元人民币。未来超过百万亿规模的移动支付市场竞争态势将更加激烈。

二维码支付是商业银行的一个切入点产品，在此轮二维码扫码支付的竞赛中，商业银行不应该缺位，为提升支付结算服务水平，推动业务转型发展，进一步在范围内推广二维码收单及扫码支付业务，很多银行都陆续加快了本行的二维码支付推广力度。

培训对象：

商业银行、农信社业务拓展部门、电子银行部门、支行管理人员和业务拓展人员

培训时间：1 天课堂培训+4 天市场实战

课程大纲：

一、现代金融发展困境突围之道

- 1、中国移动支付市场整体介绍
- 2、扫码支付对农信发展的战略意义
- 3、业务推广面临的主要挑战
 - 1) 支付宝
 - 2) 微信支付
 - 3) 其他银行扫码支付业务
 - 4) 聚合支付
 - 5) 未来人工智能：刷脸、声波付等

4、扫码支付推广现状与机遇分析

二、扫码支付推广策略

1、扫码支付目标市场分析

- 1) 确定重点区域和重点商户
- 2) 摸清客户类型、资源状况；

- 3) 收集客户详细资料；
- 4) 了解片区内同业渗入的情况；
- 5) 确定重点对象，根据客户需求制定可行的营销计划；

2、推广设施步骤

- 1) 目标市场划分
- 2) 关键人联络沟通
- 3) 客户经理主动拜访
- 4) 开展陌生客户营销
- 5) 业务预约办理
- 6) 后续服务管理和二次营销

3、扫码支付产品优势呈现

- 1) 扫码支付与微信支付宝对比优势
- 2) 扫码支付与他行对比优势
- 3) 扫码支付产品介绍话术：FAB
- 4) 扫码支付呈现技巧：样板展示、体验实用
- 5) 商户类和公司类以及个人类客户差异分析
- 5) 扫码支付客户常见问题解答

三、业务推广实施话术技巧

1、商户拜访销售技巧

- 1) 商区客户的一般共性需求分析：结算类，融资类，个人家庭投资理财类。
- 2) 商区客户的营销拜访流程六部曲
- 3) 商户老板的沟通策略技巧
- 4) 如何向商户推荐我行优势产品：收银台、新开卡、手机银行，卡贷宝业务。

2、金融营销流程和关键技巧演练

- 1、客户识别分析技巧
- 2、建立信任的技巧
- 3、需求挖掘的技巧
- 4、产品介绍的技巧
- 5、异议处理的技巧

6、促成业务的技巧

四、扫码营销后的客户管理策略

- 1、业务迅速办理并送码上门并辅导使用
- 2、客户网点开卡以及交叉营销
- 3、意向客户有人持续跟进
- 4、商家活动开展促进扫码支付使用率提升
- 5、定期回访制度并挖掘客户需求

时间		主题	具体内容
第一天	白天	课程授课	1、移动支付市场的背景分析 2、聚合支付的市场定位 3、商户推广聚合支付的策略 4、聚合支付营销的话术 5、各支行营销规划和目标制定 6、竞争对手产品比较分析
	晚间	话术通关演练	由培训师和助教对学员进行一对一通关演练。
第二天	白天	外出业务拓展	1、每2人一个小组实施业务营销 2、老师和助教跟随示范和辅导
	晚间	夕会总结点评	1、业绩汇总通报 2、表现点评纠偏
第三天	白天	外出业务拓展	1、每2人一个小组实施业务营销 2、老师和助教跟随示范和辅导
	晚间	夕会总结点评	1、业绩汇总通报 2、表现点评纠偏
第四天	白天	外出业务拓展	1、每2人一个小组实施业务营销 2、老师和助教跟随示范和辅导
	晚间	夕会总结点评	1、业绩汇总通报 2、表现点评纠偏
第五天	上午	业务拓展	1、空白区域重点排查 2、意向客户跟进回访
	下午	总结会	1、整个项目回顾和颁奖 2、对接部门颁布后续管理办法 3、各支行制定具体实施计划