

共享时代银行异业联盟营销辅导培训

2 天培训 3 天市场实战

项目背景：

在互联网时代，信息数据是企业 and 商户经营成功的关键所在，在关注流量入口、用户账户和使用场景的背景下，共享经济近年来持续火爆。传统商业银行如何为本行客户和潜在客户搭建更多的金融场景成为近年来的热点问题，异业联盟模式得到很多银行的认可，如何规划好、实施好区域性商业银行异业联盟是各家银行关注的焦点。

课程大纲：

一、现代金融发展困境突围之道

- 1、宏观经济和金融竞争形势分析
- 2、中小银行的突围之道
 - 1) 发力零售银行
 - 2) 线上线下融合
 - 3) 交易银行兴起
 - 4) 注重客户价值挖掘

5) 充分利用金融科技

二、异业联盟模式的实践和创新

1、异业联盟的运作模式

1) 自建平台

2) 借助第三方

3) 两者兼有模式

2、国内银行的探索

1) 工商银行融易购模式

2) 广东地区鲜特汇模式

3) 安徽地区社区E银行模式

4) 某行携手美团模式

3、异业联盟模式推广过程中的问题分析

1) 整体规划设计不到位

2) 业务推广执行力不到位

3) 后续使用维护不到位

4) 产品交叉营销不到位

三、异业联盟线上线下推广策略

1、异业联盟目标市场分析

- 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；
- 6) 总分行销售支持和考核到位

2、支行业务推广实施步骤

- 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、异业联盟产品优势呈现

- 1) 产品对比优势：他行产品、美团类产品
- 2) 产品支付产品介绍话术：FAB

3) 产品呈现技巧：样板展示、体验使用

5) 商户类和公司类以及个人类客户差异分析

5) 如何针对不同客户宣讲：不同行业商户、农业大户、社区居民

四、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：联盟类、结算类，融资类，个人家庭投资理财类

2) 商区客户的营销的两种模式：一对一拜访 一对多宣讲

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：联盟购、扫码付、新开卡、手机银行，贷款业务。

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

演练：一对一通关演练

五、后续的客户管理策略

1、业务迅速办理并辅导使用

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、商家活动开展和使用率提升

5、定期回访制度并挖掘客户需求

项目安排：

时间		主题	具体内容
第一天	白天	课程授课	<ol style="list-style-type: none"> 1、资源整合与跨界合作 2、现代金融业突围之道 3、异业联盟营销流程 4、营销话术演练
	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	课程授课	<ol style="list-style-type: none"> 1、异业联盟合作模式介绍 2、支行行动计划制动 3、支行片区资源分析盘点 4、走访后期跟进策略
	晚间	组长协调会	对接部门负责人、支行长和组长开会统统一思想，明确目标，合理安排资源。
第三天	白天	外出业务拓展	<ol style="list-style-type: none"> 1、每 2-3 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	<ol style="list-style-type: none"> 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	<ol style="list-style-type: none"> 1、每 2-3 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	白天	外出业务拓展	1、每 2-3 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	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
一个月内	二天	持续辅导和督导	由辅导团队用一天时间进行坚持，一天时间进行辅导和培训
二个月内	二天	业务督导和纠偏	由辅导团队用一天时间进行坚持，一天时间进行辅导和培训
三个月内	二天	业务督导和提升	由辅导团队用一天时间进行坚持，一天时间进行辅导和培训

项目交付工具包：

主题	具体工具
管理端	1、异业联盟营销实施方案 2、异业联盟实施推进表 3、异业联盟管控工具
实施端	1、产品介绍话术 2、常见问题汇总 3、客户建档卡

	<p>4、客户拜访六部曲话术</p> <p>5、后续跟进管理表格</p>
--	--------------------------------------