

银行外拓营销实战辅导培训

2 天培训+3 天辅导实战

课程大纲：

一、现代金融发展困境突围之道

1、金融机构面临的严峻挑战

- 1) 金融脱媒
- 2) 利率市场化
- 3) 市场竞争的加剧
- 4) 客户需求的变化

2、金融机构的营销现状

- 1) 员工营销心态和行为继续转变
- 2) 品牌知名度和美誉度需进一步提升
- 3) 所在区域服务营销覆盖度过低，需要加大推广力度
- 4) 很多老客户的产品渗透率过低，容易产生客户流失
- 5) 我行产品线不够丰富，需要进一步完善产品

3、金融机构如何打造核心营销竞争力

- 1) 继续发扬挎包银行精神
- 2) 促进客户交流，发掘潜在客户
- 3) 近距离亲情化服务，主动营销型银行
- 4) 融入社区生活，关系型银行
- 5) 规范化营销深耕四区

二、深耕四区总体客户开发技巧

1、支行周围片区调研

- 1) 确定重点企业、商户、社区；
- 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方案；

2、片区开发活动设计设施步骤

- 1) 活动组织策划
- 2) 关键人联络沟通
- 3) 活动预热造势
- 4) 活动现场实施
- 5) 活动后续跟进

3、做好三个联动技巧

- 1) 银企联动
- 2) 银商联动
- 3) 银区联动

三、深耕工作营销实战策略

1、深耕商区的技巧

- 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：POS，信贷等业务。

演练：走访服装店案例

2、深耕农区的技巧

- 1) 农村客户的特点分析-熟人型社会交往
- 2) 农区客户的需求分析：在我行业务，粮食直补，低保，失地补偿等，进一步营销存款业务，贷款业务。
- 3) 农区客户的沟通技巧：利用村委会，会计，妇女主任，老党员作为媒介
- 4) 农户建档的侧重点：家庭人口，外出务工人员，外出创业人士、中养殖大户等。

演练：走访种粮大户案例

3、深耕园区企业技巧

- 1) 对公营销和个人营销的异同分析
- 2) 园区企业的拜访模式：陌生拜访，电话邀约，托人邀请，集中营销等
- 3) 园区企业的金融需求分析：信贷类切入，代发工资切入，釜底抽薪切入，商业联盟切入等。

4) 公私联动的技巧：对公促个金陌生，个金促对公模式。

4、深耕政府机关技巧

- 1) 关系营销，有了关系就没关系，天网、地网、人网的完美结合
- 2) 高层切入法与底层渗透法
- 3) 借：借力营销，利用第三方合作
- 4) 机关客户的营销重点：合作项目，公务员贷款，消费贷款，批量授信。
- 5) 大胆挖转他行客户

5、深耕学校技巧

- 1) 学校营销合作机会点分析
- 2) 学校教师队伍批量营销法：一对多营销活动
- 3) 学校学生队伍金融需求分析：生活费，学费，自助取款，外地读书
- 4) 学生家长营销价值分析

演练：一对多介绍我行产品

6、深耕社区技巧

- 1、深耕社区的常见问题分析：找人难，产出难
- 2、社区营销方法：中心转介法，合作联盟法，活动促进法，摆摊宣传法。
- 3、社区居民的金融需求：礼品带动，金融知识推广，存款利率优势介绍，个人贷款营销。
- 4、社区活动的实施技巧：抽奖，送礼，运动、促销。

四、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

五、金融服务进万家客户活动实施技巧

- 1、活动的定位和价值
- 2、活动的主题选定
- 3、活动的整体策划方案
- 4、活动的现场实施阶段

5、活动的后续跟进技巧

案例：某农商行贵宾客户活动实施全过程解析

六、外拓深耕后的客户管理策略

1、客户管理整体设计：

外拓建档客户的分类技巧：一般关注，重点跟进，定期回访，培植发展。

按照业务需求：信贷类，存款类，结算类等。

2、到访客户有人激发

3、意向客户有人跟进

4、存量客户有人盘活

5、优质客户有人深耕