

# 《公司金融方案设计与呈现》

——银行服务营销专家 汪含老师主讲

**【课程对象】**：银行对公客户经理、网点行长

**【课程时间】**：浓缩版 1 天

**【课程大纲】**：

(领导指示发言:强调学习的意义和纪律)

## 第一部分：对公客户市场细分和定位

### 一、共同的客户

银行客户按行业划分分析

银行客户按规模划分分析

小型企业

中型企业

大型企业

外资企业

小额无贷户营销服务策略

### 二：明确目标客户

- 1、 确定目标客户----共赢
- 2、 确定目标客户方法总结
  - 查阅资料法
  - 关联寻找法
  - 中介合作法
  - 客户介绍法

### 三：客户需求分析

- 3、 金钱游戏
- 4、 客户经营管理分析----黑点思维
- 5、 目标客户交叉销售需求分析

采购类客户需求分析

销售类客户需求分析

理财类客户需求分析

融资类客户需求分析

资金管理类客户需求分析

案例分析：阜阳燃气公司银行承兑汇票、买方付息票据、代理贴现

案例分析：美菱电器保兑仓业务

案例分析：德力西公司现金管理平台业务

案例分析：融资票据化财务顾问案例

案例分析：安粮集团基金分红避税方案

## 第二部分：如何制作和编写金融服务方案？

### 壹、 金融营销策划方案的作用

1. 金融营销策划方案的定义
2. 金融营销策划方案的作用
3. 金融营销策划方案的特点

鲜明的目的性

明显的综合性

严谨的逻辑性

突出的实战性

较强的指导性

### 贰、 金融营销策划方案的种类

1. 金融营销活动策划方案
2. 客户营销策划方案
3. 金融产品销售策划方案
4. 金融品牌宣传策划方案

### 参、 金融营销策划方案的作用

#### 金融营销策划方案的特点

鲜明的目的性

明显的综合性

严谨的逻辑性

突出的实战性

较强的指导性

#### 四、 金融营销策划方案的种类

- 金融营销活动策划方案
- 客户营销策划方案
- 金融产品销售策划方案
- 金融品牌宣传策划方案

#### 伍、 金融营销策划方案的调研

1. 市场调研
2. 客户调研
3. 政策调研
4. 内部调研
5. 竞争调研

#### 六、 构思金融服务方案

四步法：从定义出发，按最简单思维进行  
金融营销策划方案的编写

第一部分：封面

第二部分：目录

第三部分：项目价值分析

第四部分：项目介绍

第五部分：客户金融服务需求分析

第六部分：同业竞争情况

第七部分：营销机会分析

第八部分：营销目标

第九部分：营销策略

## 第十部分：营销步骤

## 第十一部分：保障措施

### 七、金融服务方案营销经验体会

- 充满信心且快乐去做方案营销
- 搞好与客户需求的七个对接
- 要把方案营销与其他营销技能结合起来（关系营销、联合营销、网络营销、优势营销、服务营销、品牌营销）
- 要掌握一些公文写作的基本技能
- 要将金融服务方案用正式文件致函客户
- 要重视客户的参与，加强与客户的沟通
- 要充分发挥团队的作用
- 要引进项目管理机制
- 要导入社会化、专业化分工观念

### 第四部分、金融方案呈现表达黄金法则

#### 1．在方案展示中运用金字体结构

- ◇ 归类分组，将思想组织成金字塔
- ◇ 自上而下表达，结论先行
- ◇ 自下而上思考,总结概括

#### 2．逻辑思考的顺序

- ◇ 时间顺序
- ◇ 结构顺序
- ◇ 程度顺序

#### 3．方案呈现表达设计

- ◇ 理清思路
- ◇ 界定问题的框架
- ◇ 发掘客户疑问
- ◇ 设计诊断框架
- ◇ 形成逻辑层次
- ◇ 时间把控与重点突出

#### **4 . 金融方案设计与展示演练**

### **第五部分、引人入胜——金融方案展示技巧**

#### **1 . 金融方案商务展示环境**

#### **2 . 听众（客户）的参与度分析**

#### **3 . 听众参与度与意愿度**

#### **4 . 商务展示的核心要素**

#### **5 . 商务展示中的六大基本功**

#### **6 . 商务展示现场掌控技巧**

#### **7 . 金融方案设计与展示演练**