

# 《同业客户经营策略与营销技巧》

—— 汪含老师主讲

**【课程对象】**：银行公司部、网点行长、对公中级客户经理、产品经理

**【课程大纲】**：

(领导指示发言:强调学习的意义和纪律)

## 第一章、同业客户经营策略

### 一、大画面：同业客户经营策略

#### (一)核心逻辑

- 1.同业客户的特点
- 2.定位本行的战略定位和风险偏好
- 3.监管导向

#### (二) 基础概念

- 1.同业客户
- 2.同业业务
- 3.同业专营
- 4.同业发展历程

### 二、小方法：一户一策经营方法论

#### (一) 什么是一户一策经营方法论

- 1.核心理念
- 2.核心工具
- 3.适用对象
- 4.具体做什么

## 第二章 机构客户——亲爱的同业小伙伴营销策略篇

### 一.机构合作模式下的同业机构业务分析

#### (1)银保合作存款业务模式——

代理销售保险;

代理收取保险费和支付保险金业务;

银保合作典型产品分析

(2)银证合作存款业务模式以及案例分析

(3)银租合作存款业务模式

—案例：金融租赁公司合作

(4)银银合作存款业务模式

(5)银政合作存款业务模式

“银财通”合作模式分析；“

银关通”合作模式分析；

案例—XX 银行财政存款方案分析

二、客户挖掘和沟通

1、需求访谈中的人际沟通风格匹配

2.有效问问题的关键

3.需求调查提问四步骤

4.隐含需求与明确需求的辨析

5.不可忽视的灰色需求分析与注意事项

6.如何听出话中话？

7：制定访问计划

资料----提前了解客户

精神面貌—做好充分的准备工作

制定访问计划----时机

制定访问计划----人员（关键人员）

制定访问计划----第一印象

制定访问计划----寒暄的话题选择

8：说服客户的技巧

说服客户技巧----利益介绍法

说服客户技巧----现实利益法

说服客户技巧----事实证明介绍法

说服客户关键点----1、倾听

说服客户关键点----2、提问

说服客户关键点----3、底限

说服客户关键点----4、报盘

说服客户技巧----临门一脚

识别客户购买信号

(语言信号)

(行为信号)

(FBI教你破解肢体语言)

临门一脚十大成交策略

(投石问路法)

(提炼共识法)

(直接请求法)

(循序渐进法)

(衷心赞赏法)

(实证借鉴法)

(以退为进法)

(循循善诱法)

(优惠诱导法)

(立即行动法)