

# 《商业银行客户经理如何在辖区开展批量营销实现营销新突破》

## 【课程收益】：

应用批量营销新方法、探索批量营销工具技巧，开创批量营销新局面、创造批量营销突出业绩。

## 【课程对象】：

中层管理者、信贷经理、客户经理、风险管理部、信用管理部、财务部、市场部、人力资源部、行政管理人员

## 【课程时长】：2天

## 【课程大纲】：

- 一、批量营销必须解决成本和风险控制两大问题
- 二、批量营销理念的六个重大突破
- 三、批量营销应当策划先行
- 四、批量营销的总体思路
- 五、批量营销模式细分
- 六、政企合作营销模式
- 七、“一圈两链”批量营销方法
- 八、体验试营销
- 九、批量营销的公关艺术和方法
- 十、批量营销对销售经理的素质要求
- 十一、批量营销的风险识别方法
- 十二、批量营销活动的风险管控
- 十三、如何应用信息化平台开展批量营销活动