

# 旺季开门红外拓营销培训大纲

## 一、课程内容：

近几年，银行间的竞争几近白热化，在旺季来临时，要想做好开门红营销，纯靠大厅或老客深挖和转介绍等营销模式，已很难取得显著成效，而以“两扫五进”为主的外拓+厅堂营销模式则大显神威，成了诸多银行快速提升业绩的最主流营销模式。

本课程总结了冯老师多年带领团队外拓营销的实战经验，以演练模拟及实战成果分析为主要授课模式，使学员能做到知行合一，在实战中快速提升自己的外拓能力和水平。

## 二、课程目标：

1. 让学员充分了解外拓路演的起源于发展历史
2. 清楚外拓路演的主要特征、主要作用以及主要形式
3. 掌握银行外拓路演策划的方法与技巧
4. 规范外拓路演活动管理流程
5. 灵活掌握运作外拓路演的的方法与技巧
6. 掌握外拓路演绩效评估办法

## 三、培训对象：

银行客户经理、理财经理

培训时间：

5天5夜

第一天	白天内容	上午：
		厅堂营销： 1、网点调研：发现问题（包括柜员、大堂经理、客户经理等）实际调研：通过基层人员对话，了解销售情况，了解销售难点，了解销售之外的配套考核方案、绩效数据等 2、实际网点监测，以销售氛围整合为切入点，布置厅堂旺季营销布置方案，包括对大堂经理、柜员的营销方法和话术进行监测，并整理数据提出网点监测结果和建议，按照新的网点设计理念进行设计
		外拓： 学员分组，选定商圈，设计商圈调研访问表
		下午：
		厅堂营销： 布置厅堂营销环境，提升营销氛围
	外拓： 在老师的带领下，针对商圈进行实地调研	
晚课内容	一、旺季开门红工作对各级员工的重要意义 1、高绩效人员——提高收入 2、中绩效人员——增加自己的信心值； 3、低绩效人员——重塑信心 4、主管——借势而为有效的管理团队如何制定开门红目标	

		<p><b>二、旺季开门红工作的组织与培训工作要点</b></p> <p><b>1、四会三班之新人的快速育成</b></p> <p>1) 破零班</p> <p>2) 夕会经营</p> <p>3) 绩优班</p> <p>4) 新产品的内训、外训</p> <p><b>2、假日破零班</b></p> <p>1) 产说会经营</p> <p>2) 绩优运作（夕会视频会分享、巡回演讲、提升培训、表彰会议）</p>
--	--	--

<p><b>第二天</b></p>		<p><b>全天：</b></p>
	<p>白天内容</p>	<p><b>厅堂营销：</b></p> <p>大堂经理迎客训练，过程中发现目标客户 柜员用顺势推介牌营销</p>
		<p><b>外拓：</b></p> <p>选择外拓模式：进企业</p> <p>1、在老师的带领下分组拜访重要的老客户，探寻重点客户需求，宣传银行产品</p> <p>2、回访数据库中的老客户，争取新的签单机会。</p>
<p>晚课内容</p>	<p><b>总结白天外拓实际，点评具体实例，对各组业绩进行奖惩。</b></p> <p><b>一、目标客户信息收集与整理方法</b></p> <p>多向沟通法</p> <p>外部导入法</p> <p>类比法</p> <p>推演法</p> <p>归纳法</p> <p><b>二、目标客户客群分析方法</b></p> <p>客群脸谱识别与分类</p> <p>客群金融消费特征分析</p> <p>客群社交行为特征分析</p> <p><b>三、外拓客群产品策略</b></p> <p>不同客群的产品适应要求</p> <p>外拓客群的产品定价策略</p> <p><b>四、开门红活动中，商圈营销活动举办流程</b></p> <p>地点寻找</p> <p>沟通渠道</p> <p>场租协议</p> <p>日期确定</p> <p>现场观察</p> <p>人员分工</p>	

		访问表制作 辅助资料 纪念品订购 行前演练 工作备忘录 课堂练习：产品策略设计演练
--	--	--

第三天	白天内容	<b>全天：</b> <b>厅堂营销：</b> 大堂经理在分流过程中的营销训练 柜员在办理业务过程发现客户需求训练
	晚课内容	<b>外拓：</b> 1、老师与助教带领学员一起走进商圈、社区、大学、开发区、店铺或企业，进行外拓营销， 2、老师选择重点小组，实地实景告诉客户经理增量陌生客户该怎么拜访、如何寒暄、沟通、谈判、客户拒绝后该如何介绍替代产品、存量老客户怎么维护与转介绍客户等。 <b>分享：针对外拓中存在的问题及时总结，针对外拓中的经验进行分享，对各组业绩进行奖惩。</b> <b>一、陌生拜访技巧</b> <b>1.投石问路</b> <b>2.心理障碍克服方法</b> <b>3.陌生拜访开场白</b> <b>4.沟通的语言技巧</b> <b>5.电话沟通技巧</b> <b>6.拒绝的处理方法</b> <b>二、客户跟进与营销技巧</b> <b>1.营销的误区</b> <b>2.客户信息梳理与维护</b> <b>3.营销常用方法与话术</b> <b>三、典型案例分析</b>

第四天	白天内容	<b>上午：</b> <b>厅堂营销：</b> 大堂经理辅助客户办理业务时的营销训练
		<b>外拓：</b> 选择外拓模式：进商圈、社区、大学、开发区、店铺或企业 老师带领客户经理和客户营销沟通,老师边观察边参与,按外拓营销“六步流程”标准考核所有参与者,并现场帮助客户经理促成客户。
		<b>下午：</b>

		柜员一句话营销训练
		<b>外拓：</b> 1、老师与助教一起走进商圈、社区、大学、开发区、店铺或企业，进行外拓营销， 2、由客户经理列出难应对客户,讲师白天跟访客户经理，实地实景告诉客户经理具体有效的应对办法。
	晚课内容	<b>分享：</b> 针对外拓中存在的问题及时总结，针对外拓中的经验进行分享，对各组业绩进行奖惩。 <b>一、总结区域外拓营销流程与要点</b> <b>二、总结客户信息的收集与筛选方法</b> <b>三、外拓营销方法与技巧总结</b> <b>四、客户信息库的建立方法与技巧总结</b> <b>五、常用营销工具设计与使用方法总结</b> <b>六、布置下一阶段外拓任务及规划</b>

第五天	白天内容	<b>上午：</b>
		大堂经理通过寻找目标客户填写调研问卷进行销售
		<b>外拓：</b>
		选择外拓模式：进商圈、社区、大学、开发区、店铺或企业 老师带领客户经理和客户营销沟通,老师边观察边参与,按外拓营销“六步流程”标准考核所有参与者,并现场帮助客户经理促成客户。
		<b>下午：</b>
	大堂经理通过寻找目标客户填写调研问卷进行销售	
晚课内容	<b>外拓：</b>	
	总结：各小组把四天的情况做成 ppt 或写出汇报材料，以备在晚课的时候进行分享总结。	
	<b>一、外拓陪访点评与总结环节：</b> <b>二、学员总汇报五天战果</b> <b>三、评奖：</b> 根据客户经理三天表现与业绩达成情况,当场评选当日“外拓之星”一到二名与“团队外拓之星”一组给予表彰。 <b>四、布置下一阶段外拓任务及规划</b>	