

《客户经理大客户开拓技术》（一天）

第一章：银行未来的竞争趋势

- 一、我国银行目前的垄断状况
- 二、我国未来银行的竞争趋势
- 三、客户经理要树立营销心态
 - 1、我 20 年前初到深圳心态——不愿意做销售
 - 2、深圳的第一批打工者老板——几乎是推销员
 - 3、打心眼里要爱上推销工作——可能让你翻身



第二章：客户经理的使命与精神

- 一、销售经理的使命
- 二、销售经理的精神

案例：阿基伯特销售使命

案例：原一平的营销精神

第三章：客户经理自我管理——拜访活动量

- 一、业务人员的活动量解读
- 二、落实活动量管理的好处
- 三、提高活动量的时间管理
- 四、教会客户经理安排充实的一天

第四章：拒绝处理与成交技术

- 一、切香肠成交技术
- 二、敏感点成交技术
- 三、突然想起来成交法
- 四、战俘策略成交法
- 五、听之任之成交法
- 六、马场策略成交法
- 七、驳船拉大船技术
- 八、激将法成交技术
- 九、您可以承受技术
- 十、富兰克林成交法
- 十一、避免愚蠢错误法
- 十二、假装失败成交法
- 十三、门把手成交技术
- 十四、宠物狗成交技术
- 十五、二选一成交技术
- 十六、各个击破成交法
- 十七、价格分解成交法

- 十八、一分钱一分货法
- 十九、鲍威尔成交技术
- 二十、假装请示老板法
- 二十一、借助权威成交法
- 二十二、苦肉计成交技术
- 二十三、视觉化成交技术
- 二十四、乘虚而入成交法
- 二十五、悬殊价格对比技术

第五章：客户开拓技术研究

- 一、准客户等级分类
- 二、缘故开拓
- 三、陌生开拓
- 四、转介绍开拓
- 五、互联网开拓
- 六、渔猎式、畜牧式、农耕式的区别

第六章：大客户开拓案例

- 一、大客户开发规律（周期长、难度大、投入高）
- 二、大学总裁班开拓（案例：胡总总裁班开拓业务）
- 三、政府一把手开拓（案例：找市委书记要业务）
- 四、高尔夫球场开拓（案例：高尔夫球场开拓温州富豪）
- 五、企业一把手开拓（案例：艰辛开拓丽江空港业务）
- 六、税务局领导开拓（案例：地税局长帮助开拓业务）
- 七、大学讲课法开拓（案例：党校讲课索要企业家名单）
- 八、提供服务法开拓（案例：为银行提供服务扩大业务）
- 九、国际会议法开拓（案例：陈思航国际会议开拓客户）
- 十、企业家年会开拓（案例：丽江企业家座谈会开拓）
- 十一、协会开拓业务（案例：昆明某培训公司协会开拓）
- 十二、路演开拓业务（案例：陈瑞鸿滇峰汇模式开拓）
- 十三、QQ、微信开拓（案例：我在QQ群、微信群上开拓）