

《柜员柜面服务营销技巧》

主讲：时老师 约6个课时

壹、 服务与营销的关系

贰、 柜员角色定位

- 1、柜员职责
- 2、网点转型中的柜员角色认知
- 3、柜面服务与营销的意义

参、 柜面业务特点

- 1、柜员业务的特点
- 2、柜面营销的优劣势分析

四、 柜面营销准备

- 1、心情准备
- 2、产品准备
- 3、营销资料准备
- 4、营销技巧准备

伍、 柜面服务与营销流程

- 1、服务客户
- 2、识别客户
- 3、一句话营销
- 4、介绍产品的技巧
- 5、厅堂转介