

普惠小微企业信贷营销技能提升及赋能实施策略

主讲人：丁华老师

课程对象：对公客户经理及部门管理者

授课方式：集中讲授、案例分享、小组研讨、工具运用讲解等

授课时长：3 小时

课程大纲：

一、 银行对公业务营销遇到的困境或难点解析

- ✓ 找不到客户、不了解客户、产品没有优势等五大问题解析
- ✓ 营销人员观念转变——四个转变一个回归

二、 普惠信贷目标客户开发及营销策略

- ✓ 普惠目标客户如何界定？
- ✓ 如何寻找目标客户？
 - 存量核心企业供应商、产业园区、行业协会等
- ✓ “开源节流-资源赋能”的营销策略制定与实施

三、 对公客户需求分析与解析

- ✓ 如何收集目标客户经营信息？
- ✓ 企业经营信息分析与商机研判技能
- ✓ 企业五大核心需求与需求问题集

小组研讨：“一位 40 岁的男性且是一家资产过千万的企业老板”的需求解析

四、 普惠企业客户关键人拜访营销实施技能

- ✓ 对公客户经理营销工具运用解析
- ✓ 如何电话约访提升与关键人的见面成功率？
- ✓ 企业关键人核心谈资解析
- ✓ 与企业关键人拜访实施流程

✓ 与企业关键人见面三层意思的表达

案例 1：某某智能科技有限公司客户拜访营销案例分享

案例 2：某核心企业供应链融资营销案例分享

案例 3：某产业园区客户批量营销案例分享

✓ 如何为一线人员进行营销赋能？——营销信心、案例、方法

五、课程小结及现场答疑