

# 银行存贷款一体化营销实战辅导项目

## 2 天大课培训+实战辅导

### 课程背景：

随着银行利润零增长时代的到来，各家银行已经不可能继续以往的做大规模的粗放式增长，银行业的竞争出现了精细化竞争、跨界竞争、超视距竞争的新局面。各家银行在竞争中，单一产品销售模式已经不适合时代的发展。如何结合客户真实需求，通过存贷一体化营销来有效增加客户黏性？如何提升客户经理营销积极性，发挥全员营销的动力？如何帮助员工掌握实际落地的营销技能，提升营销自信心？本次课程将会为你进行一一分析。

### 课程收益：

- 1、了解商业银行当前面临的形势变化，在变化中，银行员工如何有效提升自己；
- 2、帮助客户经理掌握如何与客户有效沟通，如何挖掘客户需求，为客户提供综合金融服务方案，提升营销效率；
- 3、帮助客户经理掌握银行常见四大客户群存贷款营销策略，找准切入点，提高营销业绩；
- 4、通过营销话术步骤分解，掌握针对不同客群存贷款营销话术。

**培训对象：**银行支行行长/客户经理/大堂经理/柜员

**课程时长：**2天，6小时/天。实战辅导。

**课程大纲：**

## **一、银行面临的内外部环境变化**

### **(一) 经济新常态下客户经理的营销转型**

#### **1、外部形势复杂严峻**

- 经济新常态
- 去储蓄化趋势加速
- 客户需求的变化
- 互联网金融的冲击
- 同业竞争加剧
- 城市化进程影响

- 农村业务竞争加剧

## 2、内部困境急需突破，要求转型

- 客户基础薄弱，营销实力有待加强
- 产品业务结构单一，创新能力欠缺
- 营销观念有待转变，营销技能有待提升
- 营销主动性有待强化，营销实践性不足

## 二、银行常见客群存贷一体化营销流程

### (一) 客户存贷一体化营销八步流程

- 1、第一步：分“田地”
- 2、第二步：定客群
- 3、第三步：挖痛点
- 4、第四步：引爆点
- 5、第五步：勤营销
- 6、第六步：巧执行
- 7、第七步：深复盘
- 8、第八步：固模式

### (二) 商贸片区客户群营销

- 片区划分

- 商圈客户分类
- 商圈客户需求分析
- 客户经理走访建档
- 复盘及绘制网格化地图
- 客户分类管理
- 客户跟进计划
- 营销达成

### **(三) 企事业机关单位**

- 目标客户梳理
- 关系人联络对接
- 选择营销主题和产品
- 营销策略实施

### **(四) 居民社区客户群**

- 目标社区信息整理
- 社区影响力中心建设
- 客户群体需求分析
- 营销活动策划及执行

### **(五) 农村片区客户群**

- 网格化信息地图绘制
- 筛选重点客户
- 重点客户需求分析
- 上门走访建档
- 外拓营销策略实施

### 三、各岗位存贷一体化营销实战技能提升

#### 1、营销到底营销什么

#### 2、先做人再做事，自我营销 KASH 法则

#### 3、客户经理必备素质

- 丰富的知识
- 积极地心态
- 高超的技能
- 良好的习惯

#### 4、顾问式销售六步法

- 识别客户
- 建立关系
- 激发需求
- 介绍产品

- 处理异议

- 促成销售

## 5、优质客户服务带来客户价值提升

- 客户维护内容

- 客户维护的基本方式

- 客户二次销售