

# 《机构存款业务与存款营销》课程简介

## 课程简介

机构存款业务，考验的不仅仅是商业银行营销精英们的人品、知识、技巧乃至经验，更有心理的博弈，智慧的比拼。本课程结合机构业务营销的最新实践，经过大量实际运用被证实为一门简洁、实用并极具穿透力的课程。

## 针对问题

- 怎样做实做细机构存款业务持续拓展的基本面？
- 如何在客户无法说清的情况下获取和分析需求？
- 我该如何挖掘客户在安排存款业务时，更深层次的需求？
- 产品高度同质化的今天，我该如何让客户认识我们？
- 政府里我有亲戚，事业单位我有朋友，民营企业我有哥们，可还是推进不了我的揽存业务。——解读官场商场“潜规则”。
- 客户单位里决策者的脑子里到底是怎么想的，他们是怎么决策的？
- 我和对方负责人的身份地位差距如此之大，我该如何和他交往？——“社会阶层”跃升的方法。

## 课程收获

- ◇ 学会抓住机构存款营销的基本面和关键点，灵活出击；
- ◇ 学会使用各种工具来观察客户并采取相应的沟通措施；
- ◇ 训练高超的沟通技巧找到客户的痛点对其施加有效影响；
- ◇ 发掘客户表象后面真正的组织动机和个人动机；
- ◇ 通过“望”、“闻”、“问”、“切”，使自己可以模拟客户的个人决策思维；
- ◇ 善于总结提炼输出“标准”，让客户能够在同质化竞争中，记住我们。
- ◇ 掌握机构业务信息战的核心武器——“五维分析”；

## 学习内容

### 第一单元：机构存款业务格局与业务基础

- 机构存款业务需求分析
- 存款业务开展的不同形态
- 不同机构存款业务的不同安排
- 存款业务稳定开展的基础
- 机构存款关键着眼点与基本脉络

### 第二单元：机构存款机会与关系切入

- 客户自身的关系定位与心理潜意识
- 机构存款营销的线索与纽带
- 机构决策思维的基本套路和思路
- 机构客户的复杂性、特殊性与突破口选择
- 如何透过表象贴近客户心理从而影响客户
- 商业银行深耕对公客户的思路、安排和章法
- 练习：见到这个客户，谈什么合适？

### 第三单元：阶段性合作意向分析与对策

- 客户合作方向盘拆解
- 客户选择金融机构的主要阶段性分析
- 每个阶段我们的目标、策略和手段
- 不经意间树立优势，贴近客户

#### **第四单元：机构切入方法与组织博弈演练**

- 学会分析客户的组织结构（宏观）
- 从五个维度观察定义客户（微观）
- 切入的路径选择：行政圈？影响力圈？核心圈？
- 找到“狐狸”，认清派系，利用矛盾，赢得胜利
- 案例分析与练习

#### **第五单元：机构客户深度博弈与锁定技术**

- 摆正你的位置，端正你的心态才能绝处逢生
- 客户把机会“赏”给谁？怎样做一个“内在光明的人”
- 模拟组织和组织中关键人的思维，你自己必须具备的能力
- 关注并转移客户的转移成本
- 你在哪个层面和客户“神交”？销售的终级挑战

#### **第六单元：关系深耕博弈与演练**

- 关系深耕与语言技巧演练
- 接近客户并引发好感的主要方法
- 把握销售的风险和风险中的机会
- 如何打造有利的“微环境”？
- 练习：你的目标和安排

#### **课程对象**

- 具备 3 年以上客户经验的资深客户经理、营业经理、网点主任、支行长
- 与客户长期合作，需要深度了解客户需求的资深客户关系管理者
- 业务团队的管理者

#### **课程形式**

授课（40 人的面授）  
 演练、示范、录像解析  
 案例分析、小组 PK