

《片区开发与行外吸金》

【授课老师】马学军

【课程时长】1天（6课时）

【授课形式】讲授+研讨+互动+情景模拟

【课程大纲】

一、网点片区开发概述

- 1.什么是真正意义上的片区开发；
- 2.片区开发的目的；
- 3.银行片区开发的优势与定位。

二、网点片区开发存在问题及营销思路

- 1.片区开发存在问题
- 2.针对存在问题的主要措施
- 3.片区开发的指导思路
 - ◇ 一点一策
 - ◇ -1+N

4. 片区开发的经营战略

- ◇ -上规模
- ◇ -建渠道
- ◇ -网点活动常态化

三、网点片区开发的营销技巧

1. 片区排查的技巧

- ◇ 什么是排查（市场调研）
- ◇ 排查（市场调研）的目的
- ◇ 排查（市场调研）的行动内容
- ◇ 排查（市场调研）工具表格
 - 《企业排查信息一览表》
 - 《商户排查信息一览表》
 - 《社区排查信息一览表》
 - 《客户经理每日行动计划表》
 - 《中高端客户信息管理表》

2. 网点周边商户营销的技巧

- ◇ 商贸客户开发的目的
- ◇ 商贸客户开发的营销切入点
- ◇ 3类不同商贸客户的需求分析及营销技巧
- ◇ 商贸客户开发的“新型”模式
- ◇ 商贸客户开发的实施流程及营销技巧

3. 网点周边社区营销的技巧

- ◇ 社区营销的目的
- ◇ 不同社区的特点分析
- ◇ 社区获客的“吸星大法”
- ◇ 社区活动的步骤与流程
- ◇ 社区活动的营销策划与技巧

四、资金源头分析与挖掘

- 1、跟踪资金流向，寻找资金源头
- 2、加强账户营销，锁定资金源头

3、各类型账户的挖掘机会探析

五. 渠道建设与拓展

1、拓宽投资理财渠道

2、推进电子渠道建设

3、提升网点渠道营销效能

4、批量获客渠道的开拓

六. 打造异业联盟生态

1、政府资源共享

2、社区需求融合

3、异业联盟合作

4、公益项目嫁接

5、信用代理人构建

6、品牌建设与文化营销

七. 营销话术与营销场景沟通细节

1、销售开场白：好的开场是成功的一半

2、完善准备，主动出击

3、挖掘需求，深度探寻

- ◇ SPIN 销售探寻需求法
- ◇ 销售专业问答技巧
- ◇ 用 SPIN 法来定位需求和扩大需求
- ◇ SPIN 法销售中的难点和注意点

4、FABE 产品介绍法则

- ◇ FABE：特征、优势、利益、证据

讨论：银行现有产品卖点的重新提炼

5、异议处理，合情合理

6、敢于成交，不卑不亢

7、互联网思维与社群营销

八、课程回顾与总结