

# 赢在开门红—— 村镇银行开门红营销技巧提升

## 【课程背景】

- 村镇银行开门红的创新思维定位，掌握客户服务营销技巧、工作流程与开门红营销解决等卓越实用的方式、方法，帮助网点第一时间提升工作差异化营销思维，塑造银行良好的主动服务形象，激发员工岗位自豪感和工作热情；
- 增强村镇银行网点开门红营销意识、提升全员信息收集、分析和挖掘客户能力；
- 培养村镇银行开门红客户关系拓展和管理技巧，通过接触客户、了解需求、推荐产品、完成交易以及建立忠诚客户等阶段对服务技巧、营销技巧等全面了解，从顺利实现柜员营销目标。

## 【课程收益】

- 1、快速提升村镇银行网点差异化营销思维与心态

- 2、掌握提高厅堂开门红服务营销流程与技巧方法；
- 3、学习如何有效挖掘存量客户需求，塑造产品价值；
- 4、掌握开门红客户营销技巧与激活营销策略方式
- 5、学习厅堂管理如何做好开门红营销策略。
- 6、帮助厅堂快速激活存量休眠型客户盘活技巧与策略

### **【培训时间】**

1天，共6学时

### **【培训对象】**

银行客户经理、柜员及营销全员

### **【课程大纲】**

## **第一章：村镇银行开门红潜能激发与转型思维塑造**

### **村镇银行开门红营销转型的“营销突围”势在必行**

- 1、银行转型背景下的五大观念变革
- 2、银行开门红营销转型的突破点在哪？
  - A、金融营销：从“坐以待币”到“主动营销”
  - B、产品突围：从本身价值到附加价值
  - C、营销突围：从技能提升到模式转型

D、服务突围：从客户服务到客户体验

E、人才突围：银行营销人员的五项修炼

## 第二章：开门红——流量客户营销能力提升

### 一、开门红期间厅堂氛围的设计

1. 礼品布置
2. 产品折页
3. 白板营销
4. 活动宣传单
5. 营销契机

### 二、开门红厅堂三区触点营销沟通

1. 迎宾区
2. 智能区
3. 等候区
4. 转介原则与要点
5. 迅速建联与服务提升技巧
6. 常见厅堂营销异议及处理
  - 1) 利率对比：他行存款利率更高
  - 2) 礼品对比：有什么礼品
  - 3) 不感兴趣：办完业务就行了，其他的我不做

### 三、有效厅堂微沙运作七步曲

## 第三章：村镇银行开门红活动策划与执行能力提升

### 一、开门红沙龙活动的组织策划与执行

1. 确定目的与主题：拓客、增加资产、维护老客户
2. 选择产品/服务与活动手法，让“微沙龙”营销更加精彩
  - 1) 包装活动主题的技巧
  - 2) 不同时期不同客群活动设计
3. 确定客户群与名单邀约
  - 1) 沙龙活动邀约法则
  - 2) 沙龙活动邀约话术
  - 3) 沙龙活动邀约异议处理
4. 制定活动行动方案及时间表
5. 组建沙龙团队，明确团队分工
6. 沙龙会场布置与细节处理

### 二、活动当天操作及技巧处理

1. 接待与等候
2. 沙龙演讲逻辑与技巧

### 三、高效沙龙活动营销的七大运营准则

- A、客户要精准    B、内容要丰富
- C、互动要规律    D、活动有心意

E、客服要引导 F、维护有重点

G、核心是依赖

## **第四章：银行客户需求挖掘与促成式缔结技巧**

### **一、开门红营销前提：厅堂客户识别与客户心理分析**

#### **1、从人性的七个本质分析看当下营销创新**

A、金钱风险分析

B、功能风险分析

C、生理风险分析

D、心理风险分析

#### **2、不同年龄客户的营销心理**

#### **3、不同客户成交心理分析**

A)、揣度客户成交心理

B)、望、闻、问、切四步激发客户需求

C)、老年客户的心理需要

D)、宝妈客户的心理需要

E)、青年客户的心理需要

## 二、如何塑造产品的价值及调动对方情绪

- 1、 产品说明的方法与步骤
- 2、 产品介绍的八大技巧及注意事项
- 3、 提出解决方案（FABE 与 SPIN）
- 4、 捕捉客户的购买信息成交的时机
- 5、 提出购买建议（解决方案）

## 三、如何解除客户的抗拒点

- 1、 客户抗拒的本质：解除抗拒点的方法解除抗拒点的公式
- 2、 解除抗拒点的成交话术设计思路
- 3、 解除抗拒点原则
- 4、 解除客户抗拒的技巧
- 5、 处理抗拒点（异议）的步骤
- 6、 如何化解紧急客户对产品与服务的误解

#### 四、分析性格、敢于成交

- 1、力量型客户性格分析与成交技巧
- 2、完美型客户性格分析与成交技巧
- 3、和平型客户性格分析与成交技巧
- 4、活泼型客户性格分析与成交技巧