

# 邮政县域金融业务市场拓展与产能提升

授课方式：实战讲授+案例研讨+情景互动

培训时间：全天 6 小时

培训对象：客户经理、网点管理、外拓营销人员

## 课程大纲

### 一、银行“营销突围”势在必行

1. 金融营销：从“坐以待币”到“主动营销”
2. 产品突围：从本身价值到附加价值
3. 营销突围：从技能提升到模式转型
4. 服务突围：从客户服务到客户体验
5. 人才突围：银行营销人员的五项修炼

### 二、县域金融客户的有效定位与设计

#### 1、提升金融销售业绩的唯一三大途径（终极秘诀）

- 1) 提高准客户数量
- 2) 陌生市场开发
- 3) 提高成交额

#### 2、县域金融客户营销需要解决的五个问题

- 1) 他是谁？
- 2) 他在哪？

3) 我的哪一款产品适合他？

4) 怎么找到他？

5) 怎么让他喜欢我？

### 3、寻找目标客户的方法解析

1) 用 MAN 法则锁定目标客户

2) 三大需求设计找到目标客户

A、一般需求设计

B、核心需求设计

C、隐性需求设计

3) 拓展熟悉人群

4) 拓展同缘人群

5) 连锁介绍拓展

6) 异业联盟、资源互补

讨论：在你的营销范围内，你用的拓客方式有哪些？

### 三、县域金融客户圈层营销之微信营销的应用

1、互联网时代必不可少的工具

2、金融理财产品微信营销的四大心法

3、微信营销的圈层营销流程步骤

4、微营销五大注意要点规避

## 四、金融产品营销沟通与说服能力提升训练

### (一) 沟通概述

1. 与客户沟通失败常见原因分析
2. 与客户沟通不畅的主观因素和客观因素

### (二) 销售高手沟通的五字真经

1. 看
2. 听
3. 问
4. 笑
5. 说

互动：练习双向沟通、银行产品设计封闭式提问问句

### (三) 银行客户经理高效沟通的步骤与技巧

1. 性格与沟通
2. 沟通五步骤
3. 如何成为人人喜爱的客户经理

案例：商业银行优秀客户经理案例分享