

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：1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、邮政县域金融“营销突围”势在必行

1、邮政县域金融的现状分析

2、邮政县域金融的突破点在哪？

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

3、邮政县域金融提升的需求设计

A、客户的一般需求设计与引导

B、客户的核心需求设计与引导

C、客户的隐性需求设计与引导

二、县域金融产能提升之营销模式创新

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) 提高成交额度

2、邮政营销模式创新之社群营销

3、邮政营销模式创新之平台营销

4、邮政营销模式创新之沙龙营销

5、邮政营销模式创新之新媒体营销

A、新媒体营销之微信营销的认识

B、微信朋友圈营销要点与思路

C、微营销三大注意要点分析

三、邮政产能提升之团队管理与能力提升

启示：巅峰团队是如何打造出来的

1、团队概念

A、团队与团伙区分

B、个人与团队关系认知

C、我们需要合作

案例：团队很重要

2、我是谁，我在团队的中的角色是什么。

- 1)、认识自我，分析自我。
- 2)、利用唐僧团队找准我在团队中的角色。
- 3)、团队建设管理中不同性格分析与引导
 - A、力量型的团队成员特点与引导
 - B、活泼型的团队成员特点与引导
 - C、完善型的团队成员特点与引导
 - D、平和型的团队成员特点与引导