

开门红卓越心态与营销能力提升

主讲：金玉成

课时安排：1天，6小时/天

课程背景：

在辞旧迎新之际，对于各大银行来说已经拉开“火拼”的序幕，如何在开门红中脱引而出，如何实现存款新增，产品热销的盛况呢？是每个银行人需要思考的主题。本课程针对塑造开门红正向心态与营销能力提升，助力行内实现赢在开门红，当红不让的新局面。

课程特色：

- 1、课程定制化：根据银行实际需求定制具体课程内容，解决实际问题；
- 2、行动式学习：课堂上学习后需要制定行动计划，将学习成果具体落实到工作中，实现培训效果最大化；

授课方式：

专题讲授、案例分析、现场演练、脑力激荡、工具分享、群体激励、启发教学

课程大纲：

导入：什么是成功？

第一讲、开门红卓越心态

一、开门红必备强者心态

- 1、清晰梦想、坚持目标
- 2、强烈欲望、坚定决心
- 3、危机意识、永不满足
- 4、坚定信念、超凡自信
- 5、全力以赴、大量行动
- 6、坚持不懈、绝不放弃

二、常见的七大心态问题

- 1、面对同业恶性竞争，我们应该如何应对
- 2、面临挑战，心情容易受到影响，抗挫折能力差
- 3、缺乏一往无前的精神，有时会因噎废食
- 4、不能放开自己，缺乏自信
- 5、对客户失去信心，对销售工作失去信心
- 6、销售六颗心：爱心、恒心、诚心、信心、耐心、细心；
- 7、七大错误心态：对比、攀比、欲望、团结、不满、成长、盲目

三、自我设限的九大瓶颈

- 1、性格瓶颈；2、技能瓶颈；3、态度瓶颈；4、环境瓶颈；5、专业瓶颈；6、思想瓶颈；7、认知瓶颈；8、习惯瓶颈；9、动力瓶颈；

第二讲、开门红营销能力提升

导入：什么是销售？客户需要的是什么？

一、互通：理念与心态

- 1、体验式销售的概念
- 2、客户经理的价值和意义所在
- 3、你在做什么——如何传递价值、创造价值
- 4、我是谁——如何精准自我定位

5、专业销售人员应该具备的素质

二、明心：如何做到知彼

- 1、我们的目标在哪里
- 2、传统销售对客户认知的误区
- 3、购买需求细分
- 4、如何认识并了解不同的需求
- 5、客户的购买特点分析
- 6、慧眼识珠——快速判断购买阶段

三、初识：体验式销售精讲

- 1、四个特点
- 2、六步分析
- 3、销售和购买流程的比较
- 4、三个模式

四、细致：精准客户开拓

- 1、客户定位的三个纬度
- 2、七问精准定位目标客户
- 3、判断销售机会的五大问题
- 4、客户开拓的十种方法

五、入微：客户分析

- 1、快速收集讯息——四步走
- 2、如何设定强制购买魔方
- 3、客户购买决策的五种角色和六类人员
- 4、判断关键角色的 EHONY 模型
- 5、制定销售思维导式

六、同理：建立信任

- 1、客户关系发展的四个阶段
- 2、信任彩虹模型与建立信任的五种方法
- 3、客户四种沟通类型与应对策略

七、因势：挖掘需求

- 1、学会设身处地
- 2、客户的七大需求
- 3、绘制客户需求树
- 4、Spin 的需求开发过程

八、利导：呈现价值

- 1、FABE 法
- 2、如何让产品最具竞争优势
- 3、如何让客户自己深刻了解产品优势
- 4、迅速消除异议的三种方法

第三讲、课程回顾与总结