

银行对公业务开门红

主 讲：金玉成

课程受众：网点主任、客户经理、支行领导

课时安排：1天，6小时/天

课程收益：

- 1、打破旧有思维模式，迅速提升业绩
- 2、充分掌握大客户的采购决策行为
- 3、锁定大客户的需求
- 4、掌握式大客户销售方法，并逐步更新自身的销售观念
- 5、学以致用，通过大客户销售方法，快速提升销售业绩

授课方式：

理论讲授+案例分析+工具分享+小组研讨+互动发布+启发式教学

课程大纲：

第一讲、营销平衡守则之天、地、人

一、天 - 高速成长时代的市场机遇与挑战

- 1、世界经济圈的形成
- 2、变局 - 中国市场机遇与挑战

- 3、营销 - 银行的成功要素

二、地 - 中国式，文化特质决定采购行为

- 1、中国机构客户行为的独特性
- 2、中国人的公私观念
- 3、中国人的为人处事

- 4、中国人的沟通习惯
- 5、中国人的思维方式
- 6、中国人的应变能力
- 7、中国人对制度态度

三、人 - 打造金牌对公客户经理

- 1、客户经理的心态调整与习惯建立
- 2、对公客户销售的工作重点
- 3、客户经理的时间管理
- 4、客户经理成功的五项修炼

第二讲、客户经理成功的关键：客户与销售策略

一、客户挖掘五步法

- 第一步 选择市场
- 第二步 发现潜在客户
- 第三步 客户背景调查
- 第四步 接近约见
- 第五步 加强关系

二、闻“香”识客户

- 1、如何发现潜在的客户
- 2、客户背景调查
- 3、销售的 CUTE 理论

三、关系销售策略与技巧

- 1、机构客户采购特点

□ 2、客户关系种类

3、亲近度关系

4、信任度关系

四、提升客户关系四种策略

1、建关系（目的建立良好沟通气氛）

2、做关系（目的加深良好关系）

3、拉关系（目的加满良好关系）

4、用关系（目的运用优势关系资源）

□五、私人关系与公对公关系博弈

□ 1、私人关系的迅速提升方法

□ 2、信任度关系决定最终结果

第三讲、细节决定成败—客户经理的百宝箱

一、销售流程以及销售工具的使用

□ 1、掌握销售流程，识别销售机会

□ 2、客户采购各个流程中的工具使用

□ 3、各种销售专业工具分析

□ 4、利用需求动力模型掌控销售工具的使用

二、专业拜访礼仪

□ 1、男士销售职业着装技巧

□ 2、女士销售职业着装技巧

□ 3、专业仪态

□ 4、交换名片的礼仪

- 5、会客室入座的礼仪

三、FABE 产品介绍技巧

- 1、FABE 是什么
- 2、如何做 FABE
- 3、如何让 FABE 更有效

四、影响力销售工具——SPIN

- 1、SPIN 是什么
- 2、如何使用 SPIN
- 3、四大问题：背景问题、难点问题、暗示问题、效益问题
- 4、如何让发问产生销售机会

五、专业方案演示技巧

- 1、专业演示礼仪
- 2、销售演示前的准备
- 3、塑造有说服力的印象
- 4、利用视觉方法加强客户印象
- 5、后续跟进技巧

第四讲、临门一脚——专业成交技巧

一、成交必要准备工作

- 1、明确的谈判目标
- 2、评估自己的实力与地位
- 3、议题安排策略
- 4、人员配合策略

□ 5、谈判风格塑造

二、让步与结束策略

□ 1、让步策略

□ 2、让步三要素

□ 3、让步底线控制

□ 4、友好结束策略

第五讲、课程回顾与互动交流