

# TTT 系列之一

## 《如何做好营销技能培

### 训》

- ※ 了解并掌握“切实提升员工营销技能”的训练方法与技巧
- ※ 学习并把握“如何借助培训的方式提升员工营销职业心态”的关键技法
- ※ 有效提升“帮助员工改善营销技巧”的指导技能
- ※ 基本掌握“引导、触动、改善”为核心的训练手法的运用要领
- ※ 了解并掌握“员工营销技能培训教材”的编写思路及方法

#### **培训方式**

讲授、情景再现、游戏互动、课堂演绎、讨论分享、录像点评等。

#### **课时安排**

2-3天

#### **课程纲要**

##### **一、把握营销培训的核心理念与重点**

- 1、把握营销人员角色定位
- 2、“技”、“能”的全心认知
- 3、厘清技能与素养的关系
- 4、营销培训的重点与理念的梳理

##### **二、营销技能培训常见课程导入技法**

- 1、故事导入的应用方法
- 2、游戏活动的应用方法
- 3、数据或数字的应用方法
- 4、预设问题的应用方法
- 5、洞察营销人员的学习心态
- 6、营销培训的核心手法梳理

##### **三、营销流程内容的培训技巧**

- 1、营销人员的职业素质与心态
- 2、客户营销心理分析
- 3、客户关系营销沟通策略
- 4、客户需求挖掘与引导技巧
- 5、银行业务的呈现说明技巧
- 4、处理拒绝打消客户疑虑技巧
- 5、有效促进成交技巧
- 6、客户关系管理与维护技巧
- 7、电话营销流程
- 8、陌生拜访流程
- 9、厅堂营销流程
- 10、柜面营销流程
- 11、存量客户激活流程

##### **四、营销培训教材的设计与编写**

- 1、学员需求与培训目的

- 2、教材设计的基本思路
- 3、教材编写的基本原则
- 4、教材编写的基本步骤
- 5、收集素材的途径与方法
- 6、素材与主题的关系
- 7、“有的放矢”的内容选择
- 8、PPT的作用
- 9、PPT制作的要素和要求

## **五、营销培训的评估标准**

- 1、现场吸引力
- 2、内容实用度
- 3、行为改变度
- 4、行动创造价值