

《对公客户营销综合能力提升》课程大纲

----实战营销管理讲师 张朝强



【培训学员】：对公营销相关人员

【课程时间】：1天

【课程大纲】：可以根据需要订制、调整内容

第一章、银行面临的挑战与应变？（略讲）

一、银行面临挑战？

- (一) 经济下行
- (二) 监管趋严
- (三) 同业剧争
- (四) 金融脱媒
- (五) 利率市场化
- (六) 政策新规

二、银行如何应对？

- (一) 主动
- (二) 求变
- (三) SWOT 分析
- (四) 定位
- (五) 差异

案例：

某银行最新推出的很吸引客户的产品

某政府平台融资案例

银行业最新动态

.....

第二章、银行的对公营销机会？

一、传统的营销机会

- 1、私公联动
- 2、岗位联动
- 3、链条式营销
- 4、平台合作营销
- 5、整合资源营销
- 6、厅堂来客

7、陌拜

二、数字化营销获客

- (一) 银行内部名单推送
- (二) 银行内部系统推送
- (三) 用企查查工具查询

三、机构类业务的营销机会

- (一) 机构类业务的概述
- (二) 政策背景

- 1、相关要求
- 2、业务机会
- 3、及时关注政策动向

案例：某财政厅公告的机会

某招投标中心公告的机会

“盘活存量”带来的业务机会

彩票收入的机会

山东某银行与政务中心合作

广东某市教育系统新政要求各学校工会开对公户

第三章、需求挖掘与营销创新

- 一、新政策产生新需求
- 二、新需求产生新机会
- 三、新机会需要新营销

案例：社保新规后新的需求

某央企综合服务方案

某银行的对某大学的综合方案

某LED企业对某大学营销的策略

某客户经理生存之道

某银行新入职的女客户经理如何营销法院存款？

第四章、银行客户经理对公营销的综合能力

一、营销前的准备

- (一) 心态准备

- 1、营销三宝
 - 2、8力修炼
- 定力：聚焦目标
- 信力：自信信用
- 动力：快速激情
- 舍力：先舍后得
- 迂力：迂回变通

.....

.....

.....

3、顶尖营销高手的 10 个信念
销售是信心的传递，情绪的转移。
只为成功找方法，不为失败找借口。

.....

(二) 能力准备

- 1、目标
- 2、重点
- 3、流程
- 4、话术:各项产品的营销话术（现场、电话、微信、短信）
- 5、方案、预案
- 6、相关知识
- 7、时间管理
- 8、分工合作
- 9、客户信息：单位/企业背景、组织架构、关键人背景、内部关系、同业合作情况.....

(三) 物品准备

- 1、身份物品：
- 2、资料物品：

.....

二、沟通销售技巧

(一) 营销三问

(二) 客户心中 6 问？

(三) 如何提高说服力？

(四) 如何快速建信任关系？

- 1、寻找关系

.....

三、陌生拜访的 8 步流程、技巧及话术

第一步：寒暄赞美套近乎

第二步：送礼

第三步：亮明身份

四、客户关系维护？

- 1、跟进维护的要点
- 2、短信、微信跟进的技巧
- 3、赠送礼物的技巧

五、营销中常见的误区

案例：某客户经理善于借力
某银行营销教育机构

某客户经理被客户拒绝 20 次后成交
某女客户经理抓住机会征服客户
某支行长成功让其他镇领导辗转介绍客户
某银行支行长营销时准备不足显尴尬
某餐馆的客户管理及营销技巧
某客户经理营销时巧妙运用客户见证获得客户信任
某企业老板儿媳妇在某银行上班，还被该行策反
特别的礼物俘获客户的心
营销某单位，一把手同意，各部门却卡住，一个细节快速逆转
.....