

# 赢在开门红课程介绍

主讲老师：王雪

## 一、课程目的

俗话说：一年之际在于春。这在现代市场营销中已经过时，必须一年之际在于冬天。打提前量，超前谋划。本课程旨在进一步帮助商业银行与农村金融机构打响开门红，就开门红整体实施给出具体实施操作步骤，确保春季营销活动保全年、领先同业争第一的目标实现通过对本课程的系统学习，使学员全面掌握开门红营销方向及实操方法，营销技能提升以及系统学习营销实施的步骤。达到功在银行、利在员工、益在客户，提升客户价值、提升银行业绩、提升团队素质、提升员工薪酬的目的。

## 二、课程收益

- 1)学员可以掌握在营销管理中对人、事、环境三样重点工作的操作思路和相关手法。
- 2)渠道建设、获客手段、存量盘活、公私联动、产品销售、活动策划、网络宣传、团队建设等经营及管理手法。教会大家开门红业务实施前的各项准备工作。
- 3)各类销售技巧的训练。

## 三、授课特色

案例教学法，通过大量真实案例解读业务环节中的具体问题；实操性强，指导落地实施细节；课堂气氛活泼，注重引发学员思考；课程内容更新速度快，始终落脚点在市场最前沿。

## 四、授课方式

- a 理论传导与实战应用相结合；
- b 案例讨论与情景演练（角色扮演）相结合；
- c 讲师讲授与学员互动相结合；
- d 每个学员参与案例研讨活动，撰写本单位实施方案。

## 五、培训对象

银行高管、网点主任、客户经理、理财经理、大堂经理、产品经理、网点员工

## 六、课时：2天培训+1.5天方案辅导

## 七、核心模块

### 模块1：银行营销现状分析

- 1)营销差距产生的5个方面：员工、制度、产品、渠道、方法等问题
- 2)围绕5个方面的营销建议

### 模块2：开门红营销的意义

- 1)开什么：开门、开源、开头、开创……
- 2)门在哪里？
- 3)怎么红？市场调研、目标、策略、计划……

### 模块3：开门红营销八大方向及实操方法

- 1)引流获客
  - a)引流渠道：网点、网络
  - b)引流具体操作手法
- 2)重点产品销售
  - a)目标客户群体梳理（高端、大众、潜在）
  - b)产品选择的几个角度（产品、顾客、价格、传播）
  - c)销售话术整理及演练

- d)运营协同 (柜台操作、销售流程、单据整理、可连带产品推荐)
- 3)信用卡专项
  - a)新增卡营销
  - b)存量卡激活
  - c)商户活动包围
- 4)商户活动
  - a)商户活动设计的思考重点 (商户选择、价格设定、活动设计与频率)
  - b)商户洽谈
- 5)公私联动
  - a)需要考虑的几个问题
  - b)活动中的推荐重点
  - c)操作中的常见问题 (设备、资料、物料、员工、表达、促成)
- 6)会议营销
  - a)客户分类的不同方法
  - b)会议营销的重点 (主题、人员、地点、时间、物料、合作方选择)
  - c)客户邀约的流程控制
  - d)活动现场销售执行
- 7)网点营销
  - a)高柜连带营销
  - b)低柜专项促销
  - c)引进合作方联动
- 8)互联网+
  - a)商户活动宣传 (网站、APP、公众账号、个人朋友圈、网点、短信群发)
  - b)二维码营销
  - c)互联网平台合作洽谈
  - d)该版块运用案例教学法，重点讲解某商业银行 O2O 运作思路。

#### **模块 4：开门红中的营销技能**

- 1)客户需求挖掘的技能
  - a)现代人际交往方式
  - b)互联网环境下个人和集体心理变化
  - c)客户需求的 N 个“更”
  - d)需求挖掘中的“望闻问切”
  - e)挖掘需求所需支持：知识、技能、心态
- 2)产品销售能力
  - a)产品销售之“八四二一”销售法
  - b)案例分享：基金定投如何卖
  - c)列举银行可以用于开门红的金融产品，并针对所选产品进行实战演练，讲师点评
  - d)产品销售能力的专业性体现在哪些方面
- 3)工具运用能力提升
  - a)讨论可以用于营销的工具具有哪些？针对不同工具进行 SWOT 分析
  - b)现场研讨：针对不同网络工具，如何进行销售。微博、微信、QQ、邮箱……
  - c)熟练掌握各类工具的技巧
- 4)朋友圈营销技巧

- a)打造微信形象技巧
- b)发帖技巧
- c)朋友圈维护关系技巧
- d)公众账号和个人账号联动技巧
- 5)社区营销技巧
  - a)社区营销的关注点：储蓄、个人理财业务、信用卡、个人资产业务、网银、POS机
  - b)社区营销的分类：居民社区、商圈社区、工业社区
  - c)社区营销的选点及调研技巧
  - d)社区营销的布局技巧：展示、接待、咨询、服务
  - e)活动开展技巧：知识型、业务型、合作类、主题类
  - f)社区目标客户识别和销售技巧
- 6)电话销售及面谈技巧
  - a)电话销售的目的和流程
  - b)面谈流程
  - c)电话邀约技巧
  - d)客户现场促成技巧

#### **模块 5：开门红营销实施步骤**

- 1)资源盘整（公共资源、公司资源、个人资源）
- 2)制定目标、指标、策略、计划
  - a)目标：3个层次
  - b)指标：SMART原则及活动量管理
  - c)策略：活动策划、团队组建、荣誉机制、资源调动等
  - d)计划：流程设定及落实中的监督机制
- 3)营销实施
  - a)发布信息
  - b)组织培训布置目标
  - c)动员大会
  - d)GPS跟踪汇报
  - e)专项经营管理会议
  - f)优秀案例汇总
- 4)营销总结及表彰

#### **总结答疑与行动计划**

**以上课程安排仅供参考，具体情况以现场授课为准！**