

# 初级对公营销二十六个关键点案例沙盘模拟

(本课程专门为初级对公客户经理量身定制)

## ◆ 项目实施背景

针对银行业务领域激烈的竞争态势，银行当前重中之重的工作是要持续不断的大力开拓新客户，同时能够高效稳定老客户，不断减少业务运营成本，尤其是银行对公客户业务的获取和保有能力直接决定银行的收益和前景。如何快速而充分发挥银行在对公客户业务领域的竞争优势地位，如何快速提升银行对公客户经理队伍的整体营销竞争力，尤其是客户经理的一线实际操作能力，苏建超先生经过长期的研究将银行客户经理分为三个级别：初级对公客户经理、中级对公客户经理和高级对公客户经理：



银行客户经理A-C-D三级课程体系

## ◆ 项目实施目标

**初级客户经理培训目标：**培训侧重点为**以销售流程为中心，以流程中的动作分解点为目标，以标准化话术训练为手段进行初级活化培训**，采用的是把销售流程分解为26个关键知识点，每个知识点形成对应一个情景书面案例，通过对情景案例的讨论和模拟达到固化客户经理行为盲区的目的。初级客户经理对营销技能与产品应用相对生疏，因此初级客户经理的培训重在工作引导，在引导的基础重点是**“教他们如何做”**，重点是**切入点训练**。比如说某些初级客户经理反映面对客户时没有信心，在切入点把我上很迷茫，通过我们的26个关键知识点案例训练，达到让他们**“敢上阵，有底气、有信心”**的目的。

**本课程设计思路与特点：**第一是**紧密与银行对公客户营销实战结合**，给出能够实际运用的营销

工具；二是营销工具做到量化管控，今天学习完明天就能回去用，三是用营销过程的整体管理控制来代替单一的点穴式营销，通过控制过程来控制结果。课程主体全部由对公客户实际案例组成，每个部分都是从案例研讨开始，引出本销售环节的关键知识点，给出优秀答案，并研讨以启发学员思维。

## ◆ 项目实施内容

初级对公营销二十六个关键点案例沙盘模拟	
Topics / 题目	Contents / 内容
<p>1. <b>重塑思维、升级定位</b>  <b>我们要能回答：</b>在银行迫切需求优秀对公客户经理的今天，有哪些要素在制约着对公客户经理的成长以及如何才能长成为一名高效而卓越的营销经理人？</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 虚拟营销团队的组建与任务点布置。</li> <li>➤ 金牌银行客户经理的三大基本定位。</li> <li>➤ 金牌银行客户经理的能力晋级台阶。</li> <li>➤ 银行对公客户营销流程与步骤分析</li> <li>➤ 银行金融客户价值推动四大基本点。</li> <li>➤ 当今银行客户经理所面临核心挑战。</li> <li>➤ <b>案例分析：小王营销心路历程分析。</b></li> </ul>
<p>2. <b>打破壁垒、掌控关系</b>  <b>我们要能回答：</b>面对竞争激烈的银行对公客户项目你如何影响客户决策委员会里的关键成员，让他们做出对我行最有利的决定，从而实现顺利入围。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 开拓银行核心客户的四大基本思路。</li> <li>➤ 决策流程是把握营销进度关键环节。</li> <li>➤ 对公信贷营销中三种类型客户关系。</li> <li>➤ 打开银行对公客户营销致命黑箱子。</li> <li>➤ 高效应用对公客户营销的七大工具。</li> <li>➤ 找出影响银行信贷营销七大关键人。</li> <li>➤ <b>案例模拟：天向资本金主办行竞标。</b></li> </ul>
<p>3. <b>抓住节点、流程推动</b>  <b>我们要能回答：</b>在对公营销和服务的过程中：客户经理如何去挖掘客户的潜在需求，如何运用科学的方法找到客户的疼痛点。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 如何进行对公客户接触前精心准备。</li> <li>➤ 如何打造能够赢得客户信任开场白。</li> <li>➤ 挖掘客户核心需求四大类提问模式。</li> <li>➤ 高效率客户面谈中的七大核心策略。</li> <li>➤ 金融产品推荐的六个基本方法分析。</li> <li>➤ 掌握高效处理客户异议流程与方法。</li> <li>➤ <b>案例模拟：育人公司金融方案呈现。</b></li> </ul>
<p>4. <b>链条追踪、业绩倍增</b>  <b>我们要能回答：</b>面对激烈竞争的市场环境，如何实现零售客户再开发，如何掌握客户转介绍的方法与策略，客户转介绍应该注意什么？</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 对公客户营销再开发三条核心渠道。</li> <li>➤ 如何认识对公营销中的市场价格战。</li> <li>➤ 附加价值与使用价值有效组合分析。</li> <li>➤ 客户隐含需求与明确需求深度开发。</li> <li>➤ 对公客户转介绍开发中的八大步骤</li> <li>➤ 客户价值链条开发中几个注意事项</li> <li>➤ <b>情景模拟：黄先生转介绍模拟演练。</b></li> </ul>

## 5. 职业心态、团队融合

**我们要能回答：**工作的动力与激情来自内心，只有摆正心态，团队融合才能提升工资绩效，并战胜困难，提升业绩。

- 良好心态管理在营销工作中的作用。
- 三个小实验给客户经理带来的启示。
- 对公客户经理心态管理的四大法宝。
- 团队融合与协作在对公营销中作用。
- 对公客户经理营销中的团队角色之分析。
- 客户经理如何把上司变成营销资源。
- **案例分析：客户经理小王的职业路。**

### **Attendees/参加者：**

银行初级对公客户经理、客户经理助理以及其他相关营销一线对公营销人员

### **Schedule/培训时间：**

2-3天中文课程（每天六小时）

### **Training Style/培训方式：**

突出案例分析、注重模拟演练、重构知识脉络、幽默生动讲授。