

新常态下零售客户经理狼性营销策略与方法

(本课程专门为零售客户经理高效营销量身定制)

◆ 课程实施背景

新常态下银行业务领域激烈竞争日趋激烈，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，尤其是银行对公和零售业务联动获取和保有客户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拓展客户业务领域的竞争优势地位，如何快速提升银行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：初级客户经理、中级客户经理和高级客户经理：



◆ 课程实施目标

2021年注定是不平凡的一年，金融市场竞争越来越激烈，无论是网上金融的冲击、无论是利率市场化，无论是民间资本成立银行，这些都注定了市场竞争的残酷性，因此各家银行都在寻求崭新的营销观念，营销策略和营销手法，这将决定着未来发展趋势，本课程将从零售客户高效营销与公司联动交叉营销以及协同营销的角度以下几个方面进行分析和引导。使学员了解在当今的激烈市场竞争中应该树立怎样的观念和更加高效的实操策略和方法。

- 使学员了解在当今的激烈市场竞争中应该树立怎样的观念，树立狼性思维观。
- 使学员了解到公私联动营销的重要意义，同时建立公私联动营销的从业意识。
- 使学员明确当今市场竞争是综合素质的竞争，因此必须进行全新的营销定位。
- 使学员了解银行产品在联动营销过程中的标准流程和步骤，促进销售专业化。
- 使学员掌握收集信息，挖掘客户核心需求的方法和策略，抓住客户的疼痛点。
- 使学员掌握联动交叉营销中客户关系管理的方法和策略，促进核心客户攻关。
- 使银行客户经理能够掌握提升自身影响力，持续增进客户信任的方法和策略。
- 掌握如何在零售营销中进行自我的心态管理，不断来增强自身工作的能动性。
- 使学员掌握日常工作中时间与效率管理的方法，提升工作效率促进职业发展。

◆ 课程实施内容

新常态下零售客户经理狼性营销策略与方法	
Topics / 题目	Contents / 内容
<p>1. 重塑思维、升级定位</p> <p>我们要能回答：在新经济形势下，银行迫切需求优秀客户经理，有哪些要素制约着客户经理成长以及如何能长成为一名高效而卓越营销经理人？</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 虚拟营销团队的组建与任务点布置。 ➢ 金牌零售客户经理的三大基本定位。 ➢ 金牌零售客户经理的能力晋级台阶。 ➢ 金融核心客户营销流程与步骤分析 ➢ 银行金融客户价值推动四大基本点。 ➢ 当今银行客户经理人所面临的挑战。 ➢ 案例分析：客户经理小王心路历程。
<p>2. 把握流程、业绩推动</p> <p>我们要能回答：面对进入网点的核心客户：银行客户经理如何提升自身影响力，使对方快速的喜欢和信任你，如何快速进入客户预期频道？</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 如何进行个人客户拜访前精心准备。 ➢ 如何打造能够赢得客户信任开场白。 ➢ 挖掘客户核心需求四大类提问模式 ➢ 金融产品推荐的六个基本方法分析 ➢ 掌握高效处理客户异议流程与方法 ➢ 客户转介绍中价值链条的开发策略 ➢ 情景模拟：黄女士现场转介绍案例
<p>3. 掌控节点 公私联动</p> <p>我们要能回答：面对竞争激烈的银行对公客户项目如何去影响客户决策委员会里的关键成员，促使其实现公私业务双重推动。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 开拓银行核心客户的四大基本思路。 ➢ 寻找目标客户的六大基本客源分析。 ➢ 银行公私联动销售的三种客户关系。 ➢ 打开银行核心客户营销致命黑箱子。 ➢ 精用银行核心客户策略营销七工具。 ➢ 找出影响银行客户营销七大关键人。 ➢ 案例模拟：天向资本金主办行竞标。

<p>4. 营造信任、高效沟通</p> <p>我们要能回答：面对客户决策的关键成员：银行客户经理如何提升自身的影响力，以便使对方快速而充分的喜欢和信任你？</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 良好的营销沟通是成交的根本保证。 ➤ 专业的形象能产生专业的营销效果。 ➤ 高效率客户沟通的三大基本功解析。 ➤ 国内不同区域风土人情话题切入点。 ➤ 调节银行客户经理心态的五大步骤 ➤ 掌握推动客户关系的六大关键同步 ➤ 情景模拟：王女士的金融产品呈现。
<p>5. 抓住机遇、掌控未来</p> <p>我们要能回答：作为新时代银行营销人员，如何在工作中规划自己未来职业生涯？如何为自己设定清晰的职业目标？</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 银行公私联动营销的发展方向分析。 ➤ 科学而高效来管理自身的工作效率。 ➤ 掌握高效管理上司核心技巧与策略。 ➤ 清晰界定自己未来发展的调试能力。 ➤ 不断去设定客观而清晰的职业目标。 ➤ 拥抱未来 — 勇敢抛出你职业之锚。 ➤ 案例：从《海炮》看客户经理发展。
<p>Attendees/参加者： 商业银行初、中、高级零售客户经理、营销主管以及其他相关一线零售营销实操人员</p> <p>Schedule/培训时间： 2天中文课程（每天六小时）</p>	