

2023's Upcoming Courses and Seminars 2023 年度最新课程

商业银行支行长高端营销策略与方法

Objectives/培训目标:

2023 年将会是极其不平静的一年，国际金融市场风云变幻，对与金融界来说既是挑战又是机遇，各家银行的市场竞争只会越来越激烈，无论是对公业务还是零售业务都面临巨大的冲击，在这种残酷的竞争下，波涛汹涌中商业银行人才的竞争与培养异军突起，尤其是是内部管理者的核心素质提升，集中表现为支行长等中层管理者营销能力的培养，这将决定着银行未来发展趋势，本课程将从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，树立正确思维观。
- 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职业定位。
- 使学员掌握收集信息，打中客户需求的方法和策略，更好地为客户提供服务。
- 使学员掌握银行客户关系管理的方法和策略，促进核心客户稳定与订单再生。
- 使商业银行支行长能够掌握提升自身影响力，持续增进客户信任方法和策略。
- 学会去理清客户的决策流程，掌握并处理客户关系，使营销行为达到最大化。

Outline/课程概述：

Topics / 题目	Contents / 内容
1. 重塑思维、升级定位 我们要能回答： 在银行迫切需求优秀支行长的今天，有哪些要素在制约着支行长的成长以及如何才能成长为一名高效而卓越的营销经理人？	<ul style="list-style-type: none">➢ 虚拟营销团队的组建与任务点布置。➢ 商业银行支行长营销三大基本定位。➢ 商业银行支行长能力晋级四大台阶。➢ 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。➢ 当今银行领域策略竞争所面临挑战。➢ 案例分析：“海炮”对金融营销启迪。
2. 打破壁垒、掌控流程 我们要能回答： 面对竞争激烈的银行金融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	<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>3. 高效沟通、零售致胜</p> <p>我们要能回答：面对重要的个人客户：银行营销经理人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，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 ➤ 高效率客户面谈中的七大核心策略 ➤ 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 ➤ 情景模拟：黄女士金融方案的呈现。
<p>4. 链条开发、业绩倍增</p> <p>我们要能回答：存量客户如何让其进行转介绍？如何实现客户价值链开发？如何打开客户转介绍的黑箱子？</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 价值链条开发是客户增值核心基础。 ➤ 客户价值链条开发中的盲区与基点。 ➤ 客户价值链条开发的八大核心步骤。 ➤ 应用期望值管理法处理客户的投诉。 ➤ 两家地毯公司服务看银行营销意识。 ➤ 未来调适力是客户经理成功的根基。 ➤ 案例模拟：黄女士现场转介绍模拟
<p>Attendees/参加者： 商业银行对公主管行长、零售主管行长、网点主任以及其他相关一线营销管理人员</p> <p>Schedule/培训时间： 2天中文课程（每天六小时）</p>	