

## 课程大纲

### 5G时代的金融行业数智化需求洞察、方案制定与拿单能力提升策略

#### 课程收益：

1.

对比三大运营商的 5G 网络及其他 DICT 产品能力，总结提炼中国移动的优势，学习

5G 在金融领域的新技术、新应用，掌握 5G 时代的金融产业新格局和新业态，

帮助学员提高金融行业客户的商机把握和培育能力；

2.

学习十四五期间影响金融行业发展的新政策新要求，了解政策导向下的金融行业数字

化、信息化、智能化新需求；学习金融行业的决策流程和分工，了解省行 / 市行

等不同层面的信息化需求和决策关键人；

3.

学习金融行业的信息化需求挖掘、差异化解决方案制定与呈现，招投标及竞争性谈判

技巧，全面提升拿单能力；

4.

学习 5G 时代的金融行业数字化转型和智慧金融新应用。

**授课方式：**采用讲师讲述、案例分析、分组讨论、互动答疑、情景模拟演练等方式

**授课时长：**2天 / 期（12 小时）

**课程纲要：**

## 一、知己知彼，方能百战不殆：熟悉自己的产品基本面

- 1、三大运营商 5G 网络对比和中国移动优势提炼
- 2、三大运营商的专线、F5G 网络能力对比和中国移动的优势提炼
- 3、三大运营商的云能力对比和中国移动的优势提炼
- 4、三大运营商的大数据、位置等 DICT 能力对比和中国移动优势提炼

## 二、十四五期间金融行业新政策、新需求以及 5G 在智慧金融领域的应用

### （一）5G 时代的金融行业创新应用

1. 5G 与智慧金融
- 2、5G 与金融新零售
- 3、5G 与供应链金融
- 4、5G 与新型征信体系
- 5、5G 在个人银行的应用
- 6、5G 在批发银行的应用

### （二）金融行业的决策流程和不同金融机构的职责分工

1. 金融行业的主管部门及新监管政策
- 2、总部/省行的职责及信息化需求
- 3、分支/地市分行的职责及信息化需求
- 4、金融行业的决策流程及关键决策人

### （三）十四五规划中金融业相关政策分析

1. 金融体系改革
- 2、金融行业数字化转型
- 3、金融行业高质量发展

## 三、面向客户需求的差异化解决方案制作

3.1 建议书、解决方案、操作指南三类方案书的制作

3.2 金融客户解决方案的要素及模版

### 3.3 解决方案案例介绍

### 3.4 方案制作的基本思路

- 客户导向
- 竞争导向
- 决策人导向

### 3.5 方案设计的原则

### 3.6 方案设计五步法：

- 行业分析
- 客户需求分析
- 解决方案
- 效益分析
- 成功案例

### 3.7 方案捆绑设计的要素

- 从功能捆绑到情感捆绑
- 从价格捆绑到价值捆绑
- 从一次捆绑到持续捆绑
- 从短期捆绑到终生捆绑
- 从推式捆绑到拉式捆绑

## 四、金融行业解决方案演示与推介四步曲

### 4.1 演示准备

- 演示对象分析
- 演示工具和资料准备
- 演示方式

## **4.2 方案演示**

- 宣传资料分发
- 投影或实物演示
- 组织讨论
- 解答客户疑问
- 汇总客户意见

## **4.3 表明利益**

- 分析客户需求
- 介绍业务价值

演练：信息化业务的介绍的“三句半”

- 介绍服务承诺
- 阐述各种利益
- 表明关键利益

## **4.4 促成交易**

- 促成交易的关键要素和对策

- 刺激客户购买——痛苦加大法
- 疑义处理——乒乓对话
- 成交信号捕捉 24 种技巧
- 促成交易五种方法
- 二选一法
- 太极法
- 时限法
- 讲故事法（现场演练—— XX 移动故事会）
- 假设成交法
- 愿景描述法
- 获取承诺法

## 五、 总结与回顾：如何化产品为方案并完成销售

### 5.1 诊断客户问题提供有效解决方案技巧

#### 5.2 5G 时代的金融客户融合业务商机引导思路

#### 5.3 商务谈判和成交中的方案演示方法与问题处理