

《现阶段信用卡营销之道》

[课程背景]：

客户开发屡遭失败，信用卡难以发行…这是广大发卡人员永远的痛！原宝洁公司销售总监，广发银行湖北信用卡营销中心总经理康亚斌博士，根据自己多年市场智慧营销经验，结合当今市场，开创了一整套与传统营销路径截然不同的信用卡场景智慧营销模式。其策略，匪夷所思；其效果，超乎想象！运用此法，短短 14 个月竟使广发银行的发卡量增长了近 11 倍（为此，中国商界杂志在 2012.08 的月刊对此奇迹做了长篇报道）。

卡业务掘起的

[课程收益]：

了解信用卡在银行中的地位
掌握信用卡发行的基本手段和有效方法
谙熟如何提升信用卡批核率的一整套策略与思路
掌握有效提升信用卡激活率的基本手段与有效方法

[课程风格]

课程内容：有个案，有系统，有深度，高屋建瓴；
培训效果：有视频，有互动，有解读，实战落地！

2) 案例剖析：广发是如何通过信用卡场景营

		<p>销技巧处理这些难题的？</p> <p>3) 案例启示：我们该如何利用此招提升我们销售人员的销售谈判能力？</p>
中午	12:00 – 13:30	午 餐
下午	13:30 – 15:00	<p>2.场景二：客户嫌本行的实力没有一些大行的雄厚，他比较迷信大行的信用卡，而不愿办理本行的卡片</p> <p>1) 小组探讨：此类客户的心理剖析</p> <p>2) 案例剖析：招行是如何通过信用卡场景营销技巧处理这些客户的异议的？</p> <p>3) 案例启示：我行如何利用此招破解这些销售中的难题，提升我们信用卡销量提升？</p>
	15:00 – 15:15	茶 歇
	15:15 – 17:00	<p>3.场景三：客户嫌我行卡片的商户活动不够多</p> <p>1) 小组探讨：面对此类异议，我们该如何处理</p> <p>2) 案例剖析：广发是如何处理这些难题的？</p> <p>3) 案例启示：我行如何利用此招破解这些销</p>

			售中的难题，提升我们信用卡销量的提升？
晚 餐			
D2	上午	9:00—10:30	<p>4.场景四：如何提升卡片的批核率和激活率？</p> <p>1) 影响批核率基本元素一瞥</p> <p>2) 影响激活率基本元素一瞥</p> <p>3) 案例剖析：广发是如何通过一个项目，运用信用卡场景营销技巧匪夷所思的实现了2率同时飙升，促使业绩在两个月内增长100%，并创造业界奇迹的？</p> <p>4) 案例启示：我们如何利用此招实现我们信用卡双率的提升？</p>
		10:30—10:40	茶 歇
		10:40 - 12:00	<p>5. 场景五：如何提升信用卡分期付款的比例？</p> <p>1) 提升分期付款的基本指导原则 FAB</p> <p>2) 案例剖析：广发是如何利用此原则提升分期付款的比例的</p> <p>3) 小组探讨：我们如何利用此案提升我们分</p>

		期付业务的成功率？
中午	12:00 – 13:30	午 餐
下午	13:30 – 15:00	<p>6 . 信用卡商户活动策划的基本方略；</p> <p>1) 商户活动方向的基本选择原则：红蓝原则</p> <p>2) 案例剖析：广发聪明卡是如何在俩月内实现业绩翻番的</p> <p>3) 我们如何利用此案实现我们业绩的飙升</p>
	15:00 – 15:20	茶 歇
	15:20 – 17:00	<p>第五部分：总结与答疑</p> <p>· 信用卡在其不同发展阶段的业务路径图</p> <p>二 . 信用卡在互联网时代的发展方向及注意事项</p> <p>三 . 作业布置</p>
结 束		