

数字化时代理财经理营销技能提升训练

——主讲老师：许慧梅

课程收益：

- 1、让理财经理掌握数字化时代流量密码，获得客户拓展与维护的新思路；
- 2、提升理财经理的为客户卓越服务的能力，提升与客户之间的关系黏性；
- 3、培养理财经理的数据统计分析、客户信息归纳整理、脚本设计与应用、异议化解方面的专业认识与技能；
- 4、提升电话营销的经验，提升营销工作的业绩。

授课对象：银行理财经理、网点经理、客户经理

授课方式：理论讲述、案例分析、小组讨论、答疑、情景演练等

课程时长：1-2天

课程纲要：

开篇导入：嫁给我吧！（产品同质化时代拓客的思维升级）

第一模块：数字化时代理财经理拓客思路篇

1、银行业数字化转型概览

2、重塑数字化营销思路

□ 用户思维

□ 社会化思维

□ 流量思维

第二模块：理财经理电话邀约技巧

1、营销前准备：熟悉你的客户

□ 运用客户系统进行客户分析

2、好的开场白是成功的一半

□ 开场白之规范开头语

□ 核对对方身份

□ 练习：针对陌生客户的开头语

□ 练习：针对熟悉客户的开头语

□ 最吸引客户的开场白

□ AIDA 法则的运用

□ 银行外呼常见开场白分析

演练：最有效的几种开场白

□ 电话邀约中的禁忌

3、有效的电话邀约流程

情景演练：结合不同客户数据，进行电邀练习

第三模块：理财经理面谈沟通技巧篇

1、沟通技巧一：有效倾听

互动训练：什么是倾听

□ 倾听的层次

□ 用心倾听的方式

□ 倾听的技巧

案例分析：分析客户的言外之意，做到有效倾听

2、沟通技巧二：营销共情力-同理心

□ 同理心在沟通中的作用

□ 什么是同理心

□ 同理心话术的三个步骤

3、沟通技巧三：赞美——增加成交机率

案例分析：让客户在赞美中满意

- 赞美的要点

练习：如何赞美客户

4、发掘探询——SPIN 提问技巧

- 电影教学：分析电影中的销售人员优秀之处

- 提问方式

- SPIN 提问要点

话术设计 1：SIPN 提问挖掘客户对保险的需求

5、产品呈现——提升产品吸引力

- 数据化呈现

- 富兰克林呈现法

- 价值呈现法

6、促成方法——推动成交的技巧

- 直接成交法

- 忧患促成法

- 二选一促成法

- 期限法

- 从众成交法

- 激将法

- 下一步法

第四模块：客异议处理——化异议为成交

1、识别客户异议的要点

2、客户异议处理太极方法

2、基于客户性格的客户挽留技巧

□ 不同性格的客户提出的异议不同

3、常见的客户异议应对策略

第五模块：理财经理高价值客户管理篇

1、客户维系的重要意义

2、客户分级方法

3、客户关系线上维护技法

课程通关考核