

# 信贷营销突破之道——六步成交

授课老师：许慧梅

## 【培训对象】

信贷营销人员

## 【培训时长】 6 小时

## 【培训目标】

- ◆ 迅速掌握挖掘零售信贷开拓市场的技巧，建立营销观念。
- ◆ 熟悉专业销售的基本步骤，让“菜鸟业务人员”迅速掌握销售流程，让“老业务人员”重新梳理专业化的销售规范。
- ◆ 掌握营销过程中的沟通、聆听技巧，准确识别客户的真实需求。
- ◆ 面对客户的异议，能够正确的处理并达成销售成交。

## 【培训大纲】

### 一、有备而战——营销前的准备

1. 营销革命 4.0 时代特征
2. 我是一切的根源——积极心态塑造
3. 做一个有目标的营销
  - 制定目标 (smart 原则)
4. 做一个产品专家——掌握产品知识
5. 话术准备
  - 产品话术
  - 异议话术

- 成交话术

互动研讨：营销前的准备，应该注意哪些环节？

## 二、定准客户

1. 产品定位 – 锁定目标人群

- 客户来源（缘故、转介、陌生开拓）

2. 高效接触客户的方法
3. 业务人员最大的成本就是选错客户

案例分析：为什么长时间的没有准客户？

互动研讨：现场梳理准客户群体

## 三、探寻需求 引发兴趣

1. 引发兴趣的开场白设计
2. 了解你的客户——风格
3. 分辨不同沟通者的类型与应对
4. 通过“有效提问”挖掘客户需求（SPIN 销售技巧）
5. 完美 FAB 销售技巧

角色演练：

## 四、建立信任

1. 如何与客户建立亲和感的认知
2. 利他心
3. 真诚
4. 赞美
5. 同频道

6. 专业
7. 认同心和快速理解

### 互动训练：倾听的技巧

## 五、处理异议

1. 思考：客户为什么拒绝？
  - 在客户自身
  - 在产品的
  - 在营销人员本身
2. 如何有效处理客户的各种拒绝
  - 事前做好准备
  - 选择适当时机
  - 争辩是销售的第一大忌
  - 营销人员要给客户留面
3. 如何将异议变成机会
4. 多套异议处理实战话术讲解

## 六、客户成交与跟进

1. 为什么成交率低？
  - 害怕提出合作请求
  - 认为客户会主动提出
2. 识别成交信号
3. 成交的诀窍就是敢于决策
4. 如何在尽可能短的时间内与客户促成

- 直接请求成交法
- 非此即彼成交法
- 假定成交法
- 压力成交法
- 可靠性成交法

5. 客户跟进策略

6. 成交后的服务

情景演练：成交技巧话术的设计与演练