

政策性融资担保公司营销技能提升

张光禄老师

课程背景：

融资难、融资贵一直是困扰我国大多数中小微企业的核心问题，一边想高速发展，一边却被融资卡脖子，这一现象阻碍了大量的中小微企业的发展，同时也影响着国家整体经济的高速发展。此时，担保公司，尤其是政策性融资担保公司为这部分企业解了燃眉之急，如春雨般滋润着中小微企业，让企业不断茁壮成长，不但解决了社会就业问题，社会稳定因素，同时还为中国经济做出了巨大的贡献。

课程收益：

老师分别从担保、营销、销售三大部分进行讲授，让学员对自己的工作有更全面的认识。老师通过大量的模型、公式、案例来为学员打开思维、建立标准、给出工具，让学员一听就懂，上手就会，一做就能产出结果。课堂上，老师会带领大家进行大量的现场演练，让学员带着问题来，拿着解决方案走，真正的解决学员的实际问题。

课程对象：担保公司全体营销岗、销售岗人员

课程时间：1天（6小时/天）

课程大纲：

担保篇

1. 担保公司到底是干什么的
2. 担保公司种类的划分
3. 担保公司生存现状的两级分化
 - (1) 是什么原因导致市场中的种种乱象
 - (2) 是什么原因导致担保公司纷纷破产
4. 政策性融资担保的重要功能和意义
解决中小微企业、三农融资难、融资贵、放款慢的问题

营销篇

1. 营销和销售的核心区别
2. 决定企业业绩的核心3大要素
深度分析企业盈利公式
3. 营销中的STV三角形模型
4. 一切营销的底层基础
 - (1) 菲利普科特勒提出的营销4P理论
 - (2) 阿里巴巴提出的3P理论
5. 营销的核心目的
 - (1) 达成领导下达的既定指标
 - (2) 为潜在客户传达产品价值
 - (3) 为自己的销售动作做铺垫
6. 8大营销方法助力你的目标达成
重点：打造互联网营销的生态闭环
互联网OMO模式+社群营销+自媒体直播+线上线下论坛沙龙+门店营销+家庭聚会+爆品营销
7. 开始设定你的远大目标
大胆地说出你的想法，不要进行自我设限
8. 开始制定你的营销策略

- (1) 现场演练：按小组尝试着制定出你的营销策略
- (2) 处处发力等于白费力气
- (3) 找出你不满意的现状
- (4) 构建你的现况分析图并找出核心冲突点
- (5) 突破瓶颈，决胜市场
- (6) 现场演练：按小组画出你的现况图并找出最少三个核心冲突点

销售篇

1. 清晰的市场定位是你销售的真正开始
 - (1) 通过市场分析全面了解市场环境及需求
 - (2) 通过优势资源找出你的细分市场阵地
 - (3) 你选定的市场就是你未来的主战场
2. 你的客户到底是谁？
 - (1) 你要找的核心客户是谁？
 - (2) 建立清晰的客户画像
 - (3) 客户一定要进行分层管理
3. 你真的了解你的产品吗？
 - (1) SWOT 问题分析法运用
 - (2) 深度分析自己所经营的产品
 - (3) 深度分析所处市场对标竞品

现场练习：运用 SWOT 分析法分析你现在所销售的一款产品，同时分析一款竞品
4. 客户做出购买决策时考虑的的 5 大因素
5. 为你的客户定制专属的解决方案
 - (1) 永远向着为解决客户的核心需求出发
 - (2) 提供客观中立的解决方案更容易捕获客户的心
 - (3) 你卖的永远不是你的产品，而是通过产品给客户带来的好处
6. 销售过程中常常会遇到的 6 层抗拒
 - 第 0 层抗拒 没有沟通线
 - 第 1 层抗拒 对方不认同你提出的问题
 - 第 2 层抗拒 对方不认同你提出的解决方向
 - 第 3 层抗拒 对方不认同你提出的解决方案
 - 第 4 层抗拒 对方认为你提出的解决方案存在负面分支
 - 第 5 层抗拒 对方认为你提出的解决方案存在执行障碍
 - 第 6 层抗拒 对方有莫名的恐惧感，犹豫不决
7. 解决销售 6 层抗拒的 8 步训练方法
 - 第 1 步 建立沟通线
 - 第 2 步 挖掘需求
 - 第 3 步 达成共识
 - 第 4 步 展示方案
 - 第 5 步 要求承诺
 - 第 6 步 处理障碍
 - 第 7 步 达成销售
 - 第 8 步 销售复盘

现场演练：按小组现场设计一个你给客户提供的解决方案

8. 在时间面前人人平等

(1) 我们都在和时间抢效率

华尔街名言：别谈感情太伤钱

(2) 6大维度快速过滤你的目标客户

购买意愿度、是否符合购买条件、购买决策、购买金额、购买数量、购买时间

9. 强大的执行力是销售业绩的直接保障

10. 优势谈判技巧的应用

11. 客户的异议处理

面对客户说产品太贵怎么回答

面对客户说我没时间怎么回答

面对客户说你的产品不能满足我的需求时怎么回答