

张家口银行零售条线信贷营销技能提升

张光禄老师

课程受众：

本行全体零售条线人员

课程时长：

三小时（线上）

课程大纲：

一、营销与销售

1. 现场测试一下你的销售能力

现场互动：线上伙伴现场将主打产品向老师进行实战销售（仅限 1 个名额）

2. 让我们重新定义一下我们既熟悉又陌生的营销和销售

3. 做好销售必须有的四大核心

(1) 拥有强大的信心——行业、公司、产品、目标、自己

(2) 梯度等级概念

①销售的梯度等级划分

②客户接受度的等级划分

(3) 卖方思维和买方思维的关系和运用

(4) 主动、主动、再主动

例：浦发销冠洗个车、加个油都能成功引起潜客的兴趣，留到潜客的微信，并进行营销

4. 成功销售公式的深度分析

例：浦发销冠如何运用成功销售公式入职仅三个月即实现逆袭突破，弯道超车，直至超越既定绩效指标，实现全国销售业绩第一

5. 营销中的 STV 三角形模型

6. 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) 阿里巴巴提出人、货、场的 3P 理论

例：老师辅导中邮消费金融通过 3P 理论应用，实现绩效的加速达成

7. 通过 3P 理论深度剖析反观自我

(1) 从两个维度看营销中的“人”

①人永远是营销的核心

②内部和外部

③主动营销与被动营销的区别

④主动被营销与被动被营销的区别

(2) 我们到底有什么“货”？

①信用卡产品

②消费信贷产品

③经营贷款产品

例：你的客户也是你的渠道

④通过 SWOT 分析法分析你的产品

现场作业：将行内现销售的信贷产品进行深度分析

⑤你的产品能解决客户的哪些具体问题

⑥不单要了解你的产品，更要了解你的竞品

- ⑦记住，你的解决方案也是你的产品
- ⑧多层次信贷产品形成天然的销售漏斗
- ⑨设计你的爆品营销策略

例：浦发销冠的爆品营销策略

- ⑩放大你产品的公开象限（沟通视窗）

例：中信、广发、平安银行信用卡产品的营销策划呈现

- (3) 不同的信贷产品在营销中的相应的应用“场景”打造

- ①传统的多场景全面营销实践
- ②选对池塘养大鱼——客户的深度经营一定是未来的核心趋势
- ③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

- (4) 深度分析老师运用的全渠道拓展方案及背后的核心逻辑

例：老师通过和网约车平台旗下运营公司合作，仅通过半年时间，便完成全年核心公私联动开发指标，同时完成 10 亿+揽存业务，双卡联动营销 4 万+（工资卡发放、信用卡发放），完成对公渠道合作商户开发 100+，开发专属个贷产品 3 个，开发专属理财产品 3 个，并通过裂变营销拓展，持续为银行拓展个贷及理财客户 10 万+。

现场作业：学员进行我们当下营销三要素的深度剖析

- 8. 运用瓶颈突破理论制定你的营销策略

- (1) 瓶颈突破 5 步法
- (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

现场作业：学员开始尝试制定出你的营销策略

二、运用流程的力量，为你的绩效加速——全流程的销售闭环打造

- 1. 确定好你的营销目标
- 2. 制定好你的营销策略
- 3. 设定好清晰的客户画像
- 4. 寻找目标客户所在场景
- 5. 目标客户触达
- 6. 目标客户需求挖掘及分析
 - (1) 客户需求分析
 - (2) 客户需求的分层管理
 - (3) 客户的需求挖掘

现场作业：列出潜在客户的 10 大需求

- 7. 根据客户做出购买决策时考虑的 5 大因素为客户提供系统的解决方案
- 8. 解决销售过程中常遇到 6 层障碍的 8 大解决步骤
- 9. 客户异议处理
- 10. 关于客户逼定

例：客户购买前后的心理变化

- 11. 客户转介绍

例：浦发销冠高效转介绍的两大核心方法

三、销售技巧和销售话术

1. 成功销售技巧

- (1) 合理有效的引起潜客的兴趣
- (2) 运用赞美的力量去认同你客户的思维认知
- (3) 给出符合潜客接受度的合理解决方案
- (4) 标出你给出解决方案的合理价格及优惠策略
- (5) 让你的客户从自己嘴里说出购买决策
- (6) 快速完成签约，并完成你的产品交付

2. 销售话术

- (1) 我的信用卡太多了
- (2) 目前我用不到信用贷产品
- (3) 你们提供的信用贷产品利率太高了
- (4) 你们批的经营贷额度不够我用的，我选择另一家的产品吧

现场作业：列出你遇到的客户拒绝原因，最少写出 20 个，并对此进行话术设计，使其转变思维，购买你的产品

四、现场答疑

由于时间因素，最多可回答现场学员提出的三个问题

五、总结展望

1. 永远不要放过任何有可能成交的机会
2. 今天是最适合签单的一天，永远让自己保持阳光、积极、全力以赴的状态

例：丘吉尔将军在打马球时常常对天祈祷，请老天保佑我今天能够全力以赴