

平安普惠精英客户经理营销全面提升

张光禄老师

课程大纲：

一、未来已来，求变求新

1. 当下的经济现状对信贷业务的直接影响
2. 持续3年多的疫情影响着中小微企业主的核心命脉
3. 信贷客户发生了巨大的变化
4. 想要达成好的绩效，我们的营销渠道也要求变求新
5. 做一个懂老板、懂企业运作、懂利润来源的客户经理，你将稳赢未来

二、全面突破，达成绩效

1. 你真的了解销售吗？
2. 什么是营销？什么是销售？
3. 从营销中的4P理论、人货场模型反观我们的营销动作
4. 营销中的人
 - (1) 通过客户画像确定你的营销群体
 - (2) 想要成功的完成签单，首先要做一个懂你客户的客户经理
 - (3) 通过KYC挖掘客户的核心信息
 - (4) 根据已知线索判断是否符合信贷要求
 - (5) 为你的客户制定信贷方案
5. 营销中的货
6. 营销中的场
 - (1) 包含营销场景和营销渠道
 - (2) 反观我们目前的营销渠道
 - (3) 为什么我们会和这些渠道进行合作
 - (4) 如何有效提高渠道的供客量
 - (5) 如何有效的拓展我们的合作渠道
 - (6) 塑造多场景营销，提升我们的综合绩效
7. 客户购买商品时的5大决策
8. 在渠道和直客营销中都会遇到的6大障碍
9. 解决六大障碍的8大解决步骤
10. 我们如何评估一家企业的回款能力
 - (1) 首先要知道一家企业的利润都是怎么来的？
 - (2) 当前测算的利润是否可覆盖还款利息和本金
 - (3) 客户所处行业会不会因外部市场变化而导致断供风险
 - (4) 通过财务数据和上下游合同来进行推敲

三、辨别黑产，远离风险

1. 合规至上，安全第一
2. 辨别客户欺诈行为
 - (1) 资金用途
 - (2) 申请资料信息核查
 - (3) 面访时对客户的观察
3. 慧眼识黑产
 - (1) 从客户的申请资料看

- (2) 从客户的经营场所看
- (3) 从客户的员工状态看
- (4) 从客户的客户角度看
- (5) 从客户的财报分析看
- (6) 从客户的上下游合同看
- (7) 从客户的言谈举止看
- (8) 从客户经理的主观意识判断

四、异议处理

1. 客户说我认识你们很多的业务人员如何处理？

- (1) 差异化营销
- (2) 专业能力塑造专业人
- (3) 做懂老板的客户经理

例：民企老板的 10 大痛点

2. 客户说利率太高如何处理？

- (1) 决定利率的多重因素
- (2) 利率的真实算法
- (3) 综合投资回报率是您最应该考虑的事情

五、总结复盘