

银行客户经理项目贷款能力提升

(含重工业和制造业)

主讲：张光禄

【课程受众】银行客户经理及相关需求者

【课程时长】1~3天（6小时/天）

【课程大纲】

第一章 从宏观角度看重工业和生产制造业项目贷款营销

一、经济复苏期的市场用资需求不断增加

1. 2023 开年各类经济指标都在上行
2. 经济的高速发展永远离不开信贷资金的支持
3. 各类企业的用资需求也不断增加

二、钓鱼要钓大鲸鱼，营销要做大客户

1. 您今年的各类经营指标是否已经清晰
2. 有没有一种方式可以直接完成大多数的任务指标
3. 对核心客户进行营销，让您快速超越目标

三、看清楚，算明白，才能有的放矢

1. 一切经济发展的基础——工业
2. 从国家发行的国民经济行业分类与编码看重工业
3. 重工业企业都有哪些
4. 重工业企业的共性特点

四、企业贷款必须要考虑的那些事儿

1. 研究行业的政策导向
2. 研究企业的商业模式
3. 研究企业的财务状况
4. 研究企业的盈利空间
5. 研究企业的潜在成本
6. 研究企业的管理效率

五、项目贷款面临的多维度挑战

1. 项目的时间管理
2. 项目的人员管理
3. 项目的利润管理
4. 项目的外在干扰
5. 项目的其他因素

例：中铁在非洲建铁路时因为建设路线途经动物保护区所导致的施工方案调整

六、生产制造业要考虑的“成本问题”

1. 三大不同类型流程的生产型企业遇到的生产效率风险
2. 由于生产环节切换率问题所导致的堆料现象
例：某大型钢铁企业的内外部堆料现象严重，直接影响企业利润
3. 大多生产制造业企业会遇到的拆件现象
例：某大型摩托车生产商给经销商发货时都会多发一台新车的真实原因和背后的逻辑

七、确保项目贷款的成功要素

1. 做好相互的制约机制
 - (1) 企业抵押贷
 - (2) 企业信用贷
 - (3) 设备融资租赁
2. 签定好合同上的特殊说明和补充条款
3. 提前解决好项目会涉及的各类法律问题
4. 提前解决好与 ESG 相关的问题

第二章 对公客户经理营销技能技巧提升

一、对公客户经理高绩效工作方法

1. 对公客户经理现状与问题
2. 客户经理遇到的三大挑战与科学工作方法
3. 高绩效的三原则
4. 客户经理的角色定位

二、对公营销的典型流程

1. 三个阶段：客户开发阶段；客户销售阶段；客户维护阶段
2. 十五个环节：目标搜索；客户调查；有效约访；客户拜访；需求探寻；产品介绍；商务谈判；内部报批；内部协调；方案呈现；异议处理；签约执行；后期服务；关系维护；二次营销

三、对公客户经理时间管理问题

1. 从观察记录时间开始
2. 时间管理的二维表
3. 时间管理的步骤

四、有效沟通的基础—共赢与互信

1. 对于不同类型的客户的沟通方法
2. 有效沟通的核心技巧
3. 内部环境中的集中常见沟通

五、对公业务营销的关键技能

1. 大客户开发要领
2. 转介绍的技巧与方法
3. 陌生开发的方法与技巧
4. 首次电话沟通与转介绍的营销话术
5. 异议处理与商务谈判

6. 拜访前的准备与讲产品的原则
7. 客户关系的维护方法
8. 客户需求分析
9. SPIN 与 FABE 陈述法
10. 大客户攻单技巧与心理分析

六、没有足够抵质押物的贷款融资路径

1. 新三板股权质押
2. 多种风险缓释手段的打包抵质押
3. 引入担保公司
4. 寻求第三方担保

七、不能贷款的项目如何促成融资

1. 应收账款保理
2. 融资租赁
3. 小额贷款金融公司与过桥资金
4. 风险投资人的资金注入与对赌要求