

课程名称：《客户沙龙会精准邀约技巧》

主讲：史慧 6-12 课时

课程背景：

沙龙活动是银行日常营销过程中，非常有效的联系客户、增加客户粘合度的有效营销工具，如何在有效成本预算内，借助支行现有周边商户和对公企业资源，做好异业联盟，共享资源共同策划有意义的高品质沙龙活动，带动公私联动，促进银行客户对银行的忠诚度，提升银行营销业绩，特设计次课程，帮助客户经理和支行提升产能。

培训受益：

1. 客户沙龙活动的意义
2. 优质沙龙活动资源开发
3. 客户沙龙活动策划组织
4. 陌生客户电话邀约技巧
5. 沙龙活动现场营销技巧
6. 沙龙活动之后跟进管理

培训对象：银行个金方向支行客户经理

授课方式：方法学习+案例分析+实践分享

课程大纲/要点：

一、 沙龙活动策划的意义

二、 沙龙活动策划的要点与基本内容

1. 客户筛选（结合不同方法与维度）
2. 电话邀约
3. 活动前准备
4. 活动中注意事项
5. 活动后跟进管理

三、 沙龙活动的开展与客户维护案例

四、 实战演练（现场模拟演练、点评）