

《步步为赢·招招致胜--对公营销实战沙盘》 ©

【国家级版权课程】

主讲人：贾鹏老师

【课程背景】

市面上很多沙盘课程都是借助道具（教具）以游戏的方式开展进行的，这种方式往往是娱乐性很强，但实用性较弱，缺乏与现实工作场景的链接，而银行业务的营销都是“真枪实弹”才可得以实现的，客户经理们不仅要懂业务，更需要有真实的成功案例技巧和方法来辅助其产生思考并边学边实践。大量的调研结果显示，对公客户经理们的营销技能类的培训通常是以单纯的课堂讲授为主，这就使得对公客户经理们既对产品不是很熟悉（有这样一中现象：他们熟悉的往往只是自己知道的产品，而不知道或不熟悉的产品很有可能恰恰是客户所需要的），也对科学高效的营销技巧并不精通，以致于他们常常是凭借自己的认知或因为急于求成而错过了拿单的大好机会。

贾鹏老师主讲的这门沙盘课程集实战性、趣味性、可操作性于一体，通过“真实案例+营销工具/技巧的使用+还原银行公司业务客户经理的典型工作情境”的三维教学法，带领参训者通过现实工作中的全景实战模拟，以“还原常见营销挑战，借鉴他人营销技巧，提炼高效营销技能，输出落地行动计划”为核心线，

助力客户经理们快速上手，成为独立又有能力的营销高手、业绩高手。落地性、实战性很强，“学中用、用有效”是该课程的最大特色之一。

【课程特色】

真实案例、真实场景、真枪实弹

将所有学员分成四组，分别代表四家不同的银行，老师现场会给一个真实的案例（只公布最基本的信息），对于该企业的更多信息（尤其是关键信息）及其真正的金融需求，将依据四家银行的客户经理们在每一轮拜访客户的过程中的真实表现，由客户方决定“是否给、给多少信息、给到什么程度。”

【课程大纲】

第一篇：约访--建立客情

- 约访客户的目标解析
- 拜访前的策略及准备（“三链两面”问题清单、两表三包中的“两表”）
- 第一轮客户拜访（“四家银行”同步实施）
- 讲师一针见血直击本轮拜访客户中出现的问题，并结合常见问题并给出解决方法

如：

- 提问了解客户信息时，有些没有对客户的表达做直接回应，像生硬的市场调研。
- 谈话节奏把握不好，交流的话题很难深入或者有价值的延伸。
-

PS：包括但不限于上述解析，老师会在现场抓案例针对具体情况进行讲解（这也是贾老师基于多年的工作经历积累出来的擅长）

- “客户”做现场真实感受与反馈

第二篇：需求--挖掘与跟进

- 拜访客户的目标解析
- 拜访前的策略及准备（有备而来“备”什么）
- 第二轮客户拜访（“四家银行”同步实施）
- 讲师直言不讳指出本轮拜访中的常见问题并给出解决方法

如：

- 缺乏有质量的提问策略，以了解客户的真实需求，有时会陷入专业产品里，忽略了企业内部关系和决策情况。
- 专业知识的不足很难就产品深入讨论。
-

PS：包括但不限于上述解析，讲师会现场抓案例针对具体情况进行讲解

- “客户”现场做真实感受与反馈

- 让客户多说的秘诀（如何做才能获得客户的信任，如何问才能让客户愿意说、说的多）
- 从客户的表达中找到“删减、普遍化、曲解”的信息
- 用 MT 语言去提问，高效获取你想要的信息
- 用 MED 语言去回应，把主动权掌握在你手中

PS：学即用，用有效。

第三篇：方案--设计与沟通

- 第三轮客户拜访（“四家银行”同步实施）
- 方案设计中常见的误区（两表三包中的“三包”）
- 方案呈现的策略
- 讲师一语中的道出方案设计与沟通中的雷区

第四篇：谈判--异议化解与共识达成

- 正式谈判与非正式谈判
- 沟通与谈判前的策略及准备（五准备三策略）
- 第四轮客户拜访（“四家银行”同步实施）
- 讲师大复盘，一语惊醒梦中人
- 谈判异议处理五步曲

第五篇：现场 PK 一决胜负

- 正式方案的展示与竞标（按照真实竞标场景由“四家银行”分别进行现场竞标实战）
- 花落谁家由客户决定

□ 真枪实弹的模拟，身临其境的竞争