

《招招制胜：对公客户经理营销实战能力提升》©
【国家级版权课程】
主讲人：贾鹏老师

【课程背景】

对公客户经理们在拜访客户的过程中往往会遇到以下一些挑战：

- 拜访/维护客户时缺乏“套路”和成熟有效的经验与方法，即便有一些“经验”也是跟着前辈、师傅们学，然而看到“样子”容易，但做到“精髓”很难。
- 在与客户沟通交流的过程中缺乏技巧和艺术，难以快速获取客户的高度信任与认同。
- 与高层客户沟通时氛围较为拘谨、显得过于严肃和正式，常常直奔主题让客户感觉很突兀，谈话节奏难以把握，时而业务时而个人甚至有时会出现冷场，交流的话题很难深入或者有价值的延伸。
- 向客户进行提问了解信息时，很难做到巧妙的回应，像生是在做生硬的市场调研。

《招招制胜：对公客户经理营销实战能力提升》是贾鹏老师自主研发的一门**国家级版权课程**，该课程通过大量真实案例还原银行对公客户经理的典型工作情境，带领参训者通过现实工作中的全景实战案例暴露客户经理的营销不足，以“还原常见营销挑战，输入高效营销技能，提炼实用营销做法，输出落地行动

计划”为核心线，助力对公客户经理们快、准、稳赢得客户，成为独立又有能力的营销高手。已被多家银行所采购，是一门集实战性、趣味性、可操作性于一体不可多得的好课程。

【课程特色】

- 以道驭术，内圣外王。既有“道”的高度做基础，也有“法、术、器”等落地且实用的方法。
- 通过典型案例透视不同企业客户的心理，了解他们真正的关注点和需求。
- 对公营销工具支持客户经理们快速上手、学以致用。

【课程对象】

对公客户经理

【实施时长】

1 天

【课程大纲】

第一篇：导入篇---知己知彼知现状

- 客户对公司业务的需求关键点

- 从对公营销 1.0 走向对公营销 3.0

第二篇：信念篇---对公营销秉承的八大信条

- 每一次的沟通行为都是一种营销行为；
(案例：决定权在谁手里？)
- 说话往往不是在营销，不说话一定是在营销；
(根据客户的细微之处来判定他在想什么？)
- 营销的目的是影响而非改变；
- 营销沟通中没有对与错，只有标准层级的差异；
(面对已然是“银行精”的客户我们该咋办？)
- 客户说的话都是他当下的最佳输出；
(案例：客户的“试探”)
- 营销成功与否的评价标准是客户的反馈；
(案例：从被屏蔽到大客户经历了什么)
- 冲突的本质是价值观的矛盾、对立与统一的过程；
(案例：“迷信”的公司高管)
- 说“鬼话”的客户。
(案例：快递包裹里的黑手机)

PS：上述每一条都会结合实际场景或案例讲解，并

非理论式的鸡汤。

第三篇：客户篇---获客六渠道与营销策略制定

□ 精准获客的六个关键渠道

(独家版权的六大区划分图，增存三法)

□ “稳准狠”识别客户特质的两个技巧

□ 关键人物典型画像的四步法

□ KYC 八问法步步接近客户

□ 个性化营销策略制定的“两表三包”

(案例：某知名餐饮品牌与中信银行的完美牵手、某企业高管与某行的不二之选)

□ 常见五大类企业拓客方法及对应产品方案

第四篇：技术篇---沟通与关系经营中的三大关键技术

□ 同步技术—快速获取客户高度信任与认同的六种方法

- 框架技术—让交流谈判更顺畅有力的八大框架对话法

(如：百发百中的“2+1”提问法)

- 提炼技术—从客户的语言中提炼出“删减、普遍化、曲解”的信息

PS：每一个技术都会结合实际案例讲解，学员听得懂，学得会，在实战中立马就能用。

第五篇：实战篇---高效有力的营销互动策略

- 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
- LSCPA：谈判异议应对的五步曲

PS：此部分会结合真实案例分析讲解。