

《公私联动营销实战》

主讲人：贾鹏老师

第一篇：公私联动的准备工作

- 思维转变--全方位营销的六大联动
- 流程梳理--从部门到流程的整合
- 交叉组合--团队组合与产品组合

第二篇：公私联动的纽带与模式

- 代收代付是公私联动的重要手段
- 以公带私的四种实践形式
 - ✓ 投资理财和保险/基金/证券代理，扩大中高端客户比重
 - ✓ 拓展企业高管及亲属为个人理财客户
 - ✓ 向小微企业老板提供创业贷款
 - ✓ 融资项目，信贷资产转让发行理财产品
- 以私促公的三种方式
 - ✓ 向企事业高管介绍个人金融业务
 - ✓ 以个金产品服务于企事业单位的员工
 - ✓ 代收代付增加企业资金沉淀，并形成体内循环

第三篇：公私联动的四线联动

- 客户资源的联动--因需而动
- ✓ 机构客户的特性--重点对公产品与服务
- ✓ 个人大客户的偏好--重点对私产品与服务
- 产品的联动--因产品而动
- 服务的联动--因服务而动（关联-粘连-锁定）
- 岗位的联动--因人员而动

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

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