

网点主动协同营销技巧

培训目的：

- ◇ 明晰网点转型后自身的角色转变，提升主动营销的意识；
- ◇ 掌握网点主动协同营销的方法并通过演练提升营销技巧。

培训课时：

6小时

培训对象：

大堂经理、理财经理、柜员

课程概要：

第一部分、网点转型再认知

- 1、移动互联网时代网点的转型发展
- 2、网点转型后的网点人员的角色转变
服务营销一体化
- 3、厅堂的协同营销开展
各岗位如何有效配合与转介
如何有效客户识别引流客户
如何有效利用智能机具营销
厅堂“微沙龙”的一对多营销

第二部分、网点主动协同营销流程

- 1、银行网点营销的特点
效率型：短、频、快
- 2、网点营销成功的关键：开口率
- 3、网点现场营销六步法
① 识别客户 ② 接近客户 ③ 探寻需求 ④ 产品呈现 ⑤ 异议处理 ⑥ 缔结成交

第三部分、网点主动营销实战技巧

- 1、识别客户的技巧
车辆、办理/咨询的业务、本行/他行卡、住址……
核心技巧：查言观色--穿着/谈吐/气场
- 2、接近客户技巧
如何消除客户戒备

陌生客户的破冰方法

风险评估在销售中的作用

3、客户需求探寻技巧

QBS 提问式销售技巧

开放式问题 VS 封闭式问题

需求排序

4、产品呈现技巧

讨论：三位不同背景的客户分别适合推荐哪些产品？

练习：用 FABE 法提炼产品话术

图像式沟通 VS 数字式沟通

巧用“加、减、乘、除”

活化演示的方法

基金、基金定投、贵金属、保险产品话术训练

5、异议处理技巧

挖掘 QBQ → 感同身受 → 赞美 → 澄清事实/转移话题 → 反问提方案

6、缔结成交与转介技巧

克服拖延：我回去考虑一下、我回去商量一下

快速成交方法：投石问路法、利益综述法、限量专享法、假定成交法……

7、热情转介绍和热情交接技巧

8、情境模拟演练

课程小结 & 行动学习

1、营销精英成功法则

2、营销精英的自我提升：行动学习计划

3、Q & A