

《线上线下·超实用拓客妙招》

线上引流，线下成交；线上预热，线下裂变！

参训对象：有意主动拓展潜在客户之个人金融业务从业人员及主管

培训技法：讲师讲演、经验分享、小组讨论、案例分析、情境模拟、游戏与测评、培训视听、……

课程用时：两天（12小时）

辅导项目：可根据客户具体要求定制

金融业拓客现状：

- ④ 没有人脉，怎么拓客？
- ④ 方法试过不少，但为什么没有效果？
- ④ 老客户都服务不过来，为什么还要拓新？
- ④ 新同事的迷茫，老同事的疲惫，如何面对拓客道路上的瓶颈与困惑？
- ④ 怎样找到真正适合自己的拓客之路？

课程目标：

- ④ 树立良好的职业形象和工作习惯；
- ④ 了解业务拓展中必备的拓展潜在客户的方法和渠道；
- ④ 掌握必要的新客户拓展技能，并懂得如何结合运用；
- ④ 激发学员的斗志和潜能，帮助学员建立积极的职业与人生目标，使其与公司目标共进。
- ☆ 销售工作最困难的环节不是拜访或成交，而是如何源源不断地找到你的准客户
如果你没有一种或几种有效的方法来源源不断地获取你的准客户，你迟早将会出局

课程大纲：

模块一：BINGO GAME

- 测试个人的销售习惯、技能及天赋
- 一个人可以跑得更快，但一群人可以跑得更远

模块二：线下客户拓展与经营

一：挖掘身边的客户

- 缘故法之 FINDS 法则
 - ✓ F——Family
 - ✓ I——Influence
 - ✓ N——Neighbor
 - ✓ D——Direct
 - ✓ S——Society
- 法则的诠释与深度剖析
- ☆ “春江”销售语录：Selling is just like Kissing
- 缘故法在实战中的运用
 - 让你快速找到 1000 个优质准客户！
- 经验分享
- 行动计划

二：电话营销

- 电话营销的主要目的是什么？次要目的又是什么？
 - ☆ 学会分清主次，让你事半功倍
- 电话营销之 PRESS 法则
 - ✓ P——Prepare
 - ✓ R——Relax
 - ✓ E——Enthusiasm
 - ✓ S——Smile
 - ✓ S——Selling only to Appointment
- 法则的诠释与深度剖析
- 从概率论的角度剖析电话营销，让你明白及掌握底层逻辑
- 电话营销的成功概率及实战运用
- ☆ “春江”销售语录：销售的“1/3”理论、生活中的“1/3”理论、学习中的“1/3”理论
- 电话营销的要点分析及常见问题解答
 - “你是怎么知道我的电话号码的？”—— ☆ “春江”话术
 - 打客户手机好？还是办公室电话好？还是家里电话好？
 - 上午给客户打电话好？还是下午打好？还是中午或晚上打好？
 - 打电话的技巧重要吗？
 - 如何提高电话邀约的成功率？
 -
- 三段经典的电话营销视频案例分享及深度解析
- 模拟演练
- 行动计划

三：市场推广活动

- 市场推广活动的主要目的是什么？次要目的又是什么？
 - ☆ 学会分清主次，让你事半功倍
- 市场推广活动的 3 个注意事项
 - 1 积极主动，不怕吃苦（案例分享）
 - 2 不要以貌取人（案例分享）
 - 3 不要轻信客户的承诺（案例分享）

- 活动前的准备工作
 - 活动时间、地点和区域的选择
 - 设备、资料、人员等的安排
- 模拟演练——活动常见情境分析与相关技巧应用
 - 来了一个客户，你会发几份资料？
 - 资料怎么发，效果才更好？
 - 如何让客户坐下？
 - 一对一，怎么做？
 - 一对多，怎么做？
 - 二对一，怎么做？
 - 没人时，又应该做些啥？
 -
- 活动中的注意事项
 - 职业形象与职业素养
 - 不要对活动妄下定论
 -
- 不同地点应该怎么做？
 - 社区、大型超市、商场、写字楼、大型公共场所（展览会、机场等）
- 同一地点，位置怎么选？
 - 按人流？按方位？按产品？……
- ☆ “春江”销售语录：
 - ✓ 对于客户的任何承诺，在没有最终兑现之前，你最多只能相信一半。
 - ✓ 你想要的客户，都不会主动坐下来；主动坐下来的，都不是你想要的。
- 行动计划

四：客户介绍客户

- MGM 销售成功的突破秘诀
- 没有深化客户介绍客户技能的 10 大犹豫理由
- 客户的心声
 - 客户没有被要求
 - 客户的顾虑
 - 如何消除客户的顾虑
- 客户介绍客户的五个层次
 1. 只给名单
 2. 可以说谁
 3. 帮你打个电话
 4. 把人给你带来
 5. 直接签单
- 个人经验分享【重点】
- ☆ MGM 之“春江”销售话术
- 问题剖析与情境演练
 - ✓ 你的客户为什么还没给你介绍客户？
 - ✓ 什么时候开口会比较好？
 - ✓ 怎么开口比较好？

- ✓ 开一口就够了吗？
- ✓
- 行动计划

模块三：线上客户拓展与经营

一：线上营销常见问题

- 你平时是怎么做线上营销的
- 扎心四问
- 我的文字

二：个人及好友设置

- 个人设置（头像、昵称、封面、标签、地区、地址、铃声、拍一拍、表情包）
- 好友设置（备注名、标签、电话、生日、描述、照片）
- 案例剖析+工具分享

三：如何能让微信营销更有效

- ✓ 品牌意识【再小的个体也是一个品牌】
- ✓ 设定标准【图片大小、多少、滤镜、点击率、……】
- ✓ 建立信任【KYC + CKY】
- ✓ 分层分组【VVIP、VIP、PVIP、MINI】
- ✓ 文案设计【创意、意境、情怀、附加值、痛点、画面感……】
- ✓ 发布时间【早点？晚点？还是？】
- ✓ 发布形式【朋友圈、群发、封面、状态；图文、视频、软文；……】
- ✓ 二次跟进【把话说出去，把人带进来】
- 发圈的四字要诀——“情趣用品”（有情、有趣、有用、有品）
- 案例剖析：如何把硬广告变成软广告？
- 现场实践
- 行动计划

结束语

- 成功 100%= ___%意愿 × ___%行动

此课程，可根据客户具体要求，定制成线上线下结合的辅导项目。