

# 个人客户经理顾问式销售技巧

培训目标：

- 1、强化客户经理营销良好心态
- 2、学会销售沟通的关键技巧
- 3、掌握深入挖掘客户需求方法
- 4、掌握有效成交和客户关系维护技巧

授课时长：2天

课程特色：

- 1、学练充分结合
- 2、全程银行案例教学
- 3、全程话术训练，简单易学

课程大纲

## 第一讲 银行营销人员黄金心态建立

目的：银行营销人员良好心态，决定了他的行动力，行动力决定了银行营销人员的业绩！

- 1、营销人员四大黄金心态
- 2、克服销售恐惧的方法
- 3、心态调整与情绪管理的六大方法
- 4、只要尊严，不要“面子”！

## 第二讲 客户的高效开发

目的：只有找到合格的客户，并且快速的锁定对方，银行营销人员才能得到销售的机会！

- 1、客户开发的有效途径
- 2、客户识别技巧
- 3、一句话锁定潜在客户
- 4、基于客户利益的开场白

案例：为什么存款的客户不听我们的理财产品介绍？

## 第三讲 客户需求分析与需求创造

目的：个金银行营销人员遇到的最大问题不是客户有需求满足不了，而是客户根本没有需求，创造、开发客户的需求是银行营销人员的一项重要能力！

- 1、分析与创造客户需求的重要性
- 2、客户所办理的业务与潜在需求
- 3、可以创造客户需求的话题
- 4、SPIN 销售模式——创造客户需求的模式

案例：一位看似没有需求的客户如何有效激发需求？

## 第四讲 营销产品

目的：银行所销售的理财产品基本为虚拟，如何形象化、量化地介绍产品！

- 1、提问式销售法
- 2、关键点介绍法
- 3、下降式介绍法
- 4、体验式介绍法
- 5、交叉营销法

案例：营销工具的巧妙运用

### **第五讲 异议有效解除**

目的：当给客户介绍完产品，基本所有的客户都有借口或者异议，我们解决的技巧如下。

- 1、影响客户的三种问句
  - 2、解除客户抗拒的流程
  - 3、合一架构法
  - 4、万能抗拒解除法
  - 5、解除客户异议的例句
- 案例：“我需要考虑考虑”

### **第六讲 缔结成交与客户关系维系**

目的：当客户在为下决定而犹豫时，你是否能快速的坚定客户的信心，让他立即做出下面的决定呢？！

- 1、客户意向购买的信号
- 2、缔结客户的三大原则
- 3、缔结客户的六大工具
- 4、亏损型客户维护技巧
- 5、老客户再次营销与转介绍技巧

案例：客户为什么持续帮助介绍了多位优质客户？