

银行中小企业客户营销技巧

培训对象：

商业银行公司业务部、中小企业中心、授信管理部门、支行客户经理等。

培训收益：

- 1、确定中小企业信贷经营策略；
- 2、寻找合格的中小企业；
- 3、提高客户经理针对中小客户的融资方案设计能力；
- 4、控制中小企业融资风险。

课程特色：

- 1、融合专业讲解、图表分析、实战演练、角色扮演等方式，学习更轻松。
- 2、精心安排的小组讨论能让学员在交流中提升自己的业务技能。
- 3、将为学员提供一套诊断工具、规划工具及完整的客户渗透与管理系统，将平时“凭感觉做事”的客户开发工作整合为长期的、战略性的销售工作。
- 4、结合讲师近 15 年的销售实战及销售培训经验，实战价值尤高。

课程安排：

导论 假戏真做

雾里看花中小企业融资

企业 7 大融资渠道

中小企业 1+N 链式营销理念

【特点+流程】

第一讲 客户经理成功之道

挑战后关系时代

了解市场营销

操作中小企业融资对客户经理的要求

- 复合型经理四项修炼
- 金融危机 VS 销售策略
- 客户拓展必精----金融产品
- 客户拓展必知----销售流程

第二讲 如何找到合格的中小企业？

符合银行要求的中小企业基本特点

目标客户 6 维法则

快速锁定目标客户的步骤

- 区域金融诊断
- 定位优势行业
- 有效挖掘目标
- 目标客户营销评估
- 目标客户分类管理

第三讲 如何把握中小企业的金融需求？

解读目标客户信息

认识企业的 4 大金刚

与现金流相关的客户五大需求

客户需求对应的不同银行产品分析

如何根据客户需求设计金融服务方案

第四讲 中小企业金融服务案例分享

Ø 医疗企业服务方案

(医疗设备经销商、医院融资方案)

Ø 工程机械车服务方案

(工程机械车经销商、终端购买商融资方案)

Ø 政府供应商服务方案

(政府机关办公设备供应商融资方案)

Ø 学校供应商服务方案

(学校教学设备的供应商融资方案)

第五讲 如何控制销售沟通的进程？

拜访后的四种下场

我们常犯哪些错误？

如何控制会谈的内容和方向？

如何引导和启发客户的需求？

如何进行有效的陈述和说明？

与客户交流应该注意的事项

- 报盘的技巧
- 客户的异议

第六讲 风险控制与后续管理

如何鉴别中小企业报表风险

如何控制中小企业的违约风险

引入担保公司、物流公司、大型厂商控制中小企业风险

中小企业融资的贷后管理要点

(不定期盘货、盯住结算流水、观察其依托的核心客户)

第七讲 如何进行自我管理？

成功销售的 5 大原则

自我管理要点

- 行动管理
- 流程管理

提高行动效率

- 增加拜访次数
- 增加有效拜访
- 别做温水青蛙
- 清晰每次目的
- 线式拜访活动

掌握 5 大管理工具

- 客户开发计划表
- 项目跟踪进展表
- 客户动态分类表
- 周客户拜访表
- 项目得失分析表

第八讲 实战案例大 PK

提供重点行业的客户需求，学员模拟设计金融服务方案，课堂小组 PK

