

《理财经理客户提升与经营管理》

【课程目标】

- 新形势下理财经理营销问题分析；
- 理财经理营销理念重塑；
- 新形势下理财经理营销思路梳理；
- 掌握不同产品呈现的方式与技巧；
- 梳理面谈营销与客户关系管理思路；
- 潜力客户提质与维护技术。

【课程对象】理财经理

【课程时长】1-2 天

【授课讲师】邓赞

【课程特点与优势】

- 21 年专注金融业网点营销与管理实战能力提升的专业积累；与实际工作结合紧密，实操性强；
- 授课内容丰富，案例翔实；汇集全国各地金融业问题解决方案；
- 讲师与国内银行业有着密切的合作，对国内银行的情况非常了解，所以在课程中的大量案例分析和场景模拟都是密切结合国内银行的具体情况来进行的，能够有效地指导员工的实际工作。
- 用银行人自己的方法解决银行人自己的问题。

【课程大纲】

第一模块 新形势下理财经理营销自我修炼

- 转型是对传统习惯的一种挑战
- 新形势下理财经理自我变革意识培养
- 有了快乐的思想 and 行为，你才能觉得快乐
- 决定你在银行发展的关键因素是什么
- 职场机会人人均等，但方法不一样
- 职业生涯规划要遵循的四步曲
- 如何看待生活和工作中的所谓的公平与不公平？
- 在工作中是什么决定了员工的收入高低不同
- 肯定自我，全力以赴做领导需要的人
- 业绩的冰山模型：心态、信念、技能
- 工作结果=思维方式、热情、能力
- 注意力在哪？结果就在哪里？

第二模块 新形势下理财经理营销新思路

- 为什么客户对银行人的防备心越来越重？
- 为什么很多银行客户用“搬运工”模式做业务？
- 顾问与推销员的区别
- 分享和推销的概念
- 服务对银行人来说是什么？
- 客户服务营销十个讲究？
- 新形势下客户经理营销新思路
- 产品呈现前应先做什么？
- 我们提供的不是产品，而是有温度的价值

- 如何将产品的专业术语进行口语化概括
- 如何一句话激发客户兴趣与转介（存款、贷款、基金、保险、信用卡等）

第三模块 网点客户提升与经营管理

- 网点客户盘活思路？
- 建立联系前的准备内容
- 如何进行客户预热？
- 电话邀约的关键步骤
- 电话邀约异议处理
- 面谈营销流程优化
- 面谈营销如何步步为营
- 客户关系管理新思路
- 网点客户分层维护标准
- 网点客户关系维护方式