

《网点高绩效团队管理与营销督导》

【课程目标】

- 1、了解网点营销督导的核心定位；
- 2、建立团队辅导文化，增强团队管理能力，提升团队竞争力；
- 3、熟悉营销理论及优质客户管理技巧；
- 4、提升营业网点现场管理技能；
- 5、掌握营业网点服务营销辅导技术。

【课程对象】 网点营销督导

【课程时间】 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营业窗口问题解决方案；
- 讲师与国有银行有着密切的合作，对国有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有银行的具体情况来进行的，能够有效地指导学员的实际工作。
- 用银行人自己的方法解决银行人自己的问题。

【课程大纲】

【课程大纲】

第一模块 银行营销督导角色定位

- 银行营销管理所面临的挑战
- 营销督导团队建立的意义
- 营销督导团队建立的目的
- 销售团队督导管理的核心法则
- 营销督导，如何做？
- 营销督导工作核心
- 营销督导是员工自我生存和发展的需要
- 营销督导团队角色定位

第二模块 网点高绩效团队管理

- 网点高绩效团队的特征
- 网脉团队发展的五个阶段
- 网点团队管理与授权
- 辅导与培育下属
- 双赢的管理沟通
- 网点绩效考核与激励管理

第三模块 网点营销督导实战技能训练

- 网点员工成功营销六要素
- 如何快速让员工与客户建立信赖感
- 服务营销商谈四项原则
- 服务营销开场技巧
- 服务营销促成技巧

- 挖掘和识别优质客户
- 搜寻客户源技巧及注意事项
- 客户的类型及应对策略
- 分类筛选的技巧
- 客户沟通的方式和策略
- 面对面接触技巧
- 保持沟通与交流的持续性
- 与客户建立学习型关系
- 培养成长型客户关系
- 存量客户营销话术的设计与客户需求引导
- 如何克服员工客户了解的障碍？
- 如何推进员工与客户建立信任？
- 如何挖掘客户需求？
- 如何创造客户满意？
- 确定目标用户
- 激发存量客户需求
- 实战演练