

# 农区营销深耕策略与批量营销流程技巧

高峰老师

## 01 课程特色

内容设置-实战案例呈现：技能提升为主线，结合多年丰富实战经验，以真实的实战案例结合应用场景，边学边干，结果导向。

结构设置-‘学习+练习’组合模式：理论教学与技能练习一体化，让学员“听得懂、记得住、学会用”。

## 02 适用对象

农区客户经理

## 03 授课方式

导师讲解 + 案例展示 + 互动分享

## 04 授课时间

授课时间：1天

## 05 课程大纲

## 一、乡村振兴普惠金融政策指导下，农区营销竞争的“三难”现状

- 1、获客难的原因剖析与解决策略
- 2、成交难的原因剖析与解决策略
- 3、留客难的原因剖析与解决策略

## 二、农区深耕的底层逻辑

### 1、明客群---乡村振兴政策指导下，农区营销客户群类别划分

### 2、精营销---座谈会批量营销

- 1) 农区市场营销的常见方式
- 2) 农区市场营销的常见问题
- 3) 农区的客群类型划分
- 4) 产能提升主打客群与策略

### 3、提质效---农区客群的多产品营销管理

- 1) 建立客户贡献度评分卡
- 2) 农区市场 553 质效管理

## 三、农区批量营销--座谈会流程与技巧

### 1、座谈会成功的关键点

- 1) 会前准备充分：4 反复
- 2) 会中有趣有料：5 关键
- 3) 会后及时转化：6 重点

### 2、座谈会营销流程与技巧

- 1) [他行的农区营销案例分享](#)
- 2) 座谈会-会中执行流程与关键

## 2) 座谈会分解动作案例展示

案例分享：[多家银行，座谈会流程执行环节图片视频分享借鉴](#)

## 3) 座谈会关键环节演练

-贷款产品卖点提炼技巧

-客户异议处理技巧

-客户聊天与需求挖掘技巧

-。。。。。

## 4) 某类客群座谈会专项营销-‘13定策划案’撰写

案例分享：[某银行，2023年开门红农区座谈会批量营销座谈会方案分享](#)