

# 普惠信贷精准营销：客户经理“双能”训练营

(农区技能版)

主讲：高峰老师

## 一、项目背景

农商行作为服务“三农”和社区的重要金融机构，其客户经理队伍的素质和能力直接关系到银行的竞争力和市场地位。因此，加强客户经理培训，提升他们的专业素质和服务水平，对于增强农商行的竞争力具有至关重要的意义。但是，随着市场竞争的家具，培训在实施过程存在诸多问题：

**首先，培训内容与实际工作需求脱节**，这种脱节不仅影响了培训效果，也阻碍了客户经理的专业成长和农商行的业务发展。据调查数据显示，约有60%的客户经理反映，当前的培训内容与实际工作需求存在较大的差距，很多理论知识在实际操作中难以应用。

**其次，培训方式单一，缺乏创新**，根据一项对农商行客户经理培训效果的调查显示，超过60%的受访者表示，理论讲授的传统培训方式无法满足他们在实际工作中遇到的问题和挑战。因此，培训方式的单一性和缺乏创新是一个亟待解决的问题。

**第三，培训效果难以量化评估**，传统的评估方式仅能反应当前课堂培训效果，对于培训内容落地性和有效性无法提供有力的数据支持。

《普惠信贷精准营销-客户经理“双能”训练营》是一个**经过市场实践，行之有效，得到广大用户一致好评的实战性营销咨询项目**。该项目采用“行动学习”这一先进的培训方法。行动学习强调在解决问题的过程中学习和成长，通过团队协作和反思实践，提高客户经理的问题解决能力和创新能力。

项目分为城区和农区两大市场，由**技能提升和产能提升**两个部分构成，根据银行营销队

伍的需求，有效的选择对应的板块。（如图所示）

序号	项目名称	项目分类	项目地点	主要内容	项目时长
1	城区信贷精准营销	技能提升	培训会	五精营销理论 客户需求挖掘技巧 客户经理“三会”技能修炼 客户营销全流程演练	2天+1晚
2		产能提升	市场	客户名单梳理与触达 批量营销流程落地全流程导入 实战全程纠偏辅导与复盘	4天
3	农区信贷精准营销	技能提升	培训会	农区信贷营销的底层逻辑与应用 农区精准营销三选标准 农区批量营销“456”关键点 农区批量营销全流程演练	2天+1晚
4		产能提升	市场	农区信贷客群名单筛选标准导入 农区市场关键人对接与评估 农区目标客群营销沟通辅导 农区批量营销流程现场示范与纠偏 农区批量营销复盘与固化制度	4天

## 项目目标

加强普惠信贷客户经理信贷业务批量化、精准化营销能力

共创引导掌握普惠信贷批量营销底层逻辑，提升行内普惠信贷业务产能

## 三、课程收益

- ✓ 了解普惠信贷当前市场前沿信息；
- ✓ 了解其他行普惠信贷精准化、批量化营销案例；
- ✓ 掌握农区批量营销的底层逻辑
- ✓ 掌握批量营销技能与活动方法
- ✓ 引导共创提升客户经理营销策划与宣讲能力
- ✓ 批量营销技能通关模拟获得考评结果

## 四、授课信息

参训对象：支行长、网点负责人、客户经理。

授课模式：引导共创、案例教学、小组研讨、场景通关考试。

时间规划：如下图

日期	内容	执行人
第一天	农区客群深耕批量营销流程与技巧	高峰老师
第一天晚上	座谈会方案撰写与关键步骤演练	高峰老师
第二天	批量营销全流程演练与通关考试	领导班子成员（关主） 高峰老师

## 五、课程大纲

### （一）农商行批量营销案例分享

#### 1、某省联社 2021 年支行长深耕三农实战班

- 第一期 10 家支行 6 天用信 1883 万、
- 第二期 10 家支行 6 天用信 1920 万、
- 第三期 10 家支行 6 天用信 1547 万，基于良好效果，全省 1300 多名支行长共计开展 18 期；

2、四川某农商行 2021 年 4 月开展用信激活项目，截至 5 月 17 日，实际用信提升 9200 万；

3、四川某农商行 2021 年结合开门红开展用信激活项目，截至 5 月底小额农贷占比由 3.4%提升至 26%；

### （二）农区批量营销底层逻辑

#### 1、明定位

##### 1) 营销产品定位

- 产品名称
- 产品讲解卖点梳理与话术提炼

## 2) 营销客群定位

- 农区客群划分
- 确定目标客群

## 2、精营销

- 1) 一村一共建—【党建+金融】模式—政治站位
- 2) 一村一座谈—重点客群宣讲会议—精抓客群
- 3) 一村一启动—一村一场高效启动—广而告之
- 4) 一村一走访—农区阵地寸土不让—查缺补漏

## 3、提质效

- 1) “五全” “五有” “三个一”
- 2) 用信激活
- 3) 信贷 1+N 多产品营销

## (三) 批量营销座谈会实战营销流程与技巧

### 1、批量营销座谈会成功的三大关键

- 1) 会前准备充分---四反复
- 2) 会中有趣有料---五关键
- 3) 会后及时转化---六重点

### 2、批量营销座谈会流程

#### 1) 三选筹备

- 选村庄标准

- 选客群标准
- 选会场标准
- 2) 人员角色分工与互动技巧
- 3) 暖场活动与技巧
- 4) 会场氛围强化技巧
- 5) 产品宣讲技巧
- 6) 借力助销技巧
- 7) 会场布置技巧
- 8) 跟踪转化技巧

#### (四) 批量营销活动复盘维度

- 1、客群分析不精准
- 2、活动爆点不给力
- 3、过程管控不严格
- 4、营销宣讲不立体
- 5、主持技能不达标
- 6、产品赋能不到位

#### (五) 策划能力与宣讲能力提升

- 1、编写批量营销座谈会策划案。
- 2、分享策划案。
  - 1) 座谈会成功的关键点与风险点。
  - 2) 宣讲稿流程撰写。
  - 3) 关键流程模拟演练。

## (六) 批量营销技能通关模拟

- 1、通关关口设置：暖场氛围调动、产品讲解/活动讲解、任意抽环节。
- 2、通关关主设置：领导班子成员出任关主。
- 3、通关规则：抓阄形式，被抓到的名字上台抽取通关环节进行考试。