

信贷精准营销策略与获客战法

课程大纲

01 授课对象

网点负责人与客户经理

02 授课方式

案例教学 + 研讨提炼

03 授课时长

2天,6小时/天

04 课程大纲

模块一：理思路-信贷营销现状与应对策略

一、信贷营销现状

1、2015年-2023年信贷政策解析

2、影响营销业绩的微观因素分析

2.1 信贷产能来源不清晰

2.2 营销宣传渠道单一

2.3 产品价值挖掘不到位

2.4 产品价格无优势，信心不足

3、当前信贷营销的共性现状

3.1 获客难

3.2 成交难

3.3 留客难

二、“三难”营销现状应对策略

- 1、获客难应对策略-3个转化
- 2、成交难应对策略-1个转型
- 3、留客难应对策略-3个提升 8个动作

模块二：梳产能-信贷营销茶能来源分析与梳理

一、信贷产能来源维度与梳理

- 1、存量掘金的维度分析
 - 1.1 信贷存量客户的梳理维度
 - 1.2 已授信未用信客户“用信激活”技巧
- 2、增量的来源渠道分析
 - 2.1 十大增量获客渠道解析
 - 2.2 九宫格轻松获客技巧解析
- 3、易流失客户客户分析
 - 3.1 易流失客户的类型
 - 3.2 易流失客户的特征
 - 3.3 易流失客户应对方法

模块三：教方法-银行多渠道获客模式与批量营销底层逻辑

一、银行营销获客的 7 种模式与策略

二、商圈客户批量营销-五精营销逻辑，

案例分享：某农商行，面对竞争对手的产品价格和科技优势，如何避其锋芒，实现客户贷款批量成交。

2.1 成交方案制定的“二动”原则

2.2 营销方案有效性的“三验证”原则

三、小微信贷批量获客策略

[案例研讨：某银行 525 小微企业信贷营销--资源整合案例](#)

四、农区掐尖营销--种养殖大户、务工返乡客群座谈会营销流程与技巧

4.1 同样是座谈会，为什么效果却不相同--营销流程关键点剖析

4.2 座谈会 16 步逐步剖析

[案例分享：多家银行，座谈会流程执行技巧--图片视频分享借鉴](#)

4.3 客群座谈会方案撰写-‘12 定策划案’

[参考案例：某银行农区座谈会批量营销座谈会方案分享](#)

模块四：强技能-面销营销流程与关键技巧

一、面销 1V1 致胜营销六步法

1、营销前的准备工作有哪些？

2、面对被“推销”N 遍的客户，开场决定结局，如何开场？

3、谈那些话题可以有效挖掘客户的需求-3 个必谈话题

4、话有三说，如何巧说自己的产品-朋友圈文案和产品讲解逻辑套路

5、面对客户的“异议”，如何有效处理-8 字口诀

[案例分享：塑料制品经销商从拒绝到成交的沟通场景呈现](#)

二、小微企业 SPIN 需求挖掘流程与技巧

[案例分享：某小微企业负责人沟通营销需求挖掘技巧](#)

说明：以上内容仅供参考，与银行对接沟通明确需求后对内容或者顺序进行调整。