

客户经理营销技能提升训练营

课程对象：消费贷类客户经理

课程时长：6小时

授课方式：理论讲授+案例教学+实操演练+点评纠偏

课程大纲：

一、理思路-影响销售结果的常见原因分析

- 1) 客户服务不到位
- 2) 客群分析不精准
- 3) 销售技能不达标
- 4) 产品讲解无卖点
- 5) 用信场景无搭建

二、梳产能-贷款产能来源梳理

- 1) 常见的客户流失的类型与应对策略
案例分享：他行策反的行业机会分析
- 2) 存量客户掘金的维度与销售技巧
案例分享：如何激发已授信未用信的存量客户用信
- 3) 产能提升的增量来源与获客技巧
案例分享：银行通过某知名品牌电动车代理商获客案例分享

三、教方法-面销致胜六步法

- 1) 拜访客户前，必做的营销功课
- 2) 如何让客户愿意主动沟通，打破陌生的技巧分享与演练
- 3) 如何把客户的潜在需求转化成现在需要
- 4) 面对客户的需求，如何有效的呈现产品的卖点
案例展示：产品的特点与卖点的区分
随堂演练：XXX 消费产品卖点提炼与分享
- 5) 面对客户的各种异议和拒绝，万能应对话术沟通技巧
随堂演练：用【异议处理公式】化解营销中，常见的客户异议，形成常见异议处理话术微手册
- 6) 每个人的背后都是一片森林，如何让客户做转介绍
技巧分享：做“大”朋友圈

四、强提升-高效电话营销的流程与技巧

- 1、电话营销的三步曲
 - 2、电话营销无敌话术结构
- 1) 找问题-常见电话话术
 - 2) 话术纠偏-针对不同类型客户，编辑电话沟通话术 1.0 版本
 - 3、电话话术实战应用与点评，形成电话沟通话术 2.0 版本
- 备注：**白名单储备，实战应用