

八步精准营销开门红实战训练营 3 天

培训目的：疫情使得银行业务下滑、蒙受损失。流年已掷，未来可期。年底年初是大量资金回笼并再度投向市场的关键时点，是客户存款增长、家庭理财安排、节日大额消费、核心客户公关的战略性机遇，是银行打好新年翻身仗、揽储开门红的攻坚战。面对新一年的征程，我们有开门红抢占市场必胜的信心吗？未来预计监管要求更严格、市场环境更复杂、同业竞争更激烈、客户需求更多元，如何行外大量吸金？如何留住客户资产？如何战略布局，一步领先，步步领先，赢在起跑线？

本课程通过一套高效实用的“理论+训练+实践+辅导+纠偏+总结+建议”课程，帮助学员牢固掌握开门红实战技巧，学以致用，融会贯通，举一反三，扎实的提升吸金能力和产品销售技能，实现开门红大捷。

培训对象：银行支行长、厅堂主管、理财经理、客户经理、一线营销人员等。

课程提纲（3 天 18 小时每期不超过 50 人，减少两个单元并较少演练可缩减为 2 天 12 小时授课）

<p>第一单元 精准营销 开门红潜力客户筛选</p> <p>讨论/分享：我的一次开门红成功营销客户经验</p> <p>树立以客户为中心的金融产品销售理念</p> <p>销售计划达成关键</p> <p>讨论：哪些客户是开门红的潜力客户？（如：资金频繁进出客户、降级客户、通用优质客群、高级白领等）</p> <p>精准营销的定义及深入理解</p> <p>讨论：开门红潜力客户种类、认同的价值和营销策略？</p> <p>如何跟客户快速建立信任关系</p> <p>开门红客户营销全覆盖： 发一轮短信、打一轮电话、加一次微信、卖一个产品</p> <p>第二单元 主动出击 电话邀约开门红客户</p> <p>一手抓新增：开门红客户倍增的 18 大营销策略</p> <p>一手抓存量：大幅提升现有客户的电话邀约成功率</p> <p>讨论一：1、在电话沟通过程中，我最需要帮助和提升的一个方面；2、小组汇总，挑选出三个共性问题；3、小组代表上台分享</p> <p>讨论二：1、每个小组领取一个任务，讨论解决方案和建议；2、小组代表呈现</p> <p>开门红电话成功的三大黄金法则</p> <p>打电话前一定要做的五件事</p> <p>提升在电话中的声音感染力</p> <p>感性和理性的表达方式</p> <p>拨打电话的时间选择</p>	<p>第四单元 三阶沟通 为客户创造价值</p> <p>客户在投资理财种常见的问题分析</p> <p>销售中的三种客户分类</p> <p>区分三种客户类型</p> <p>三种不同类型客户的沟通策略</p> <p>需求沟通中的三阶沟通法</p> <p>实战演练：开门红潜力客户实战开发案例</p> <p>第五单元 专业呈现 重点推荐开门红产品</p> <p>关于产品介绍的几个核心概念</p> <p>何时向客户推荐产品</p> <p>金融产品销售中的构图技巧</p> <p>讨论：如何运用构图技巧拓展开门红业务？</p> <p>撰写五：一句话产品营销话术</p> <p>运用总分总法则销售金融产品</p> <p>撰写六：如何向客户宣传近期开门红吸金产品的好处？</p> <p>第六单元 解决问题 倍增开门红业绩</p> <p>如何面对客户拒绝</p> <p>如何面对内心的销售恐惧</p> <p>客户异议的三个种类及应对策略</p> <p>解决异议的步骤和策略</p> <p>实战演练：如何处理客户的异议</p> <p>学习百分百处理异议之太极沟通</p> <p>撰写七：应对开门红吸金产品的异议处理话术</p> <p>实战演练：太极沟通</p> <p>成交的关键</p>
--	--

<p>如何邀约不同类型的开门红客户 邀约客户的电话流程： 1、熟悉客户的电话邀约 2、不熟悉或陌生客户的电话邀约 电话邀约客户的异议处理方法 撰写一：开门红吸金产品的简约式包装法话术 撰写二：熟悉客户和不熟悉客户电话邀约话术 电话邀约客户实战及异议处理演练</p> <p>第三单元 有效沟通 开门红定向 KYC 面对面销售沟通中的原理和关键 设身处地地听 入木三分地看 循循善诱地问 推销、销售和营销的区别 何为客户的需求 撰写三：写下十个围绕开门红吸金产品的有力 KYC 问题 恰到好处地说 趋利避害——驱动客户的伟大力量 销售中有效的客户交流技巧 优势问题的发问刺激客户的需求 撰写四：写下开门红吸金产品的优势问题发问话术 实战演练：优势问题的发问 沟通中的赞美技巧 开门红重点客户的拜访策略</p>	<p>第七单元 留住客户 深耕经营 深度服务营销的两个重要理念 蝴蝶效应 何为优质的服务 服务是销售的延续 大客户优质服务的方法系列展示 如何提升专业服务技能 微信服务和客户关系管理 微信人设与朋友圈营销 何为客户关系管理 人性化的管理 个性化的服务 留住大客户的有效策略与方法 运用好转介绍的威力</p> <p>第八单元 总结固化 实战演练（穿插在课程当中） 学员抽签进行开门红实战通关演练（案例课前定制），讲师就沟通能力、销售技巧进行点评，针对问题总结并综合答疑 与关键客户保持长期联系的八大方法 销售人员的活动量管理 提升专业营销素质，赢向未来！</p>
---	--