

成功电话邀约与微信服务营销技巧课程 2 天（电话邀约高阶）

培训目的：课程是专门针对已经参加过浦瑞《电话销售实战技巧》初阶及进阶培训的营销人员设计的电话销售高阶培训课程，旨在帮助销售人员短时间内快速提升专项电话邀约成功率。

适合对象：需要尽快提升专项电话邀约成功率的金融机构一线销售人员

备注：1、学员需参加过浦瑞的《电话销售实战技巧》及《电话销售实战技巧进阶》培训；

2、学员需有近期内大量专项电话销售任务或目标，以利课程达到更佳效果；

3、需提供学员日常工作电话录音作为课程点评用途；

4、课程中穿插大量成功案例交流和电话邀约实战演练。

课程提纲（2 天 12 小时每期不超过 40 人，可根据具体电话销售目标定制）

第一单元 如何完成一通成功的邀约电话

电话营销成功的三大法则

讨论：

1、一通有效的电话包含哪些重点？

2、一通有效的回访电话，需掌握哪些重点？

3、在打电话的过程中，最困扰你的问题是什么？

电话营销成功的三大法则

拿起电话前，一定要做五件事

电话营销技巧的两大分类

营销技巧要内化成为自己的能力

有效完成一通电话的七个重点：

1、确认接听对象

2、来电目的说明

3、争取客户愿意听下去的机会

4、产品的介绍

5、确认客户是否了解专案内容

6、有效处理反对问题

7、促成邀约

案例交流及电话邀约实战演练及点评

第二单元 如何打好邀约后跟进回访电话

回访电话的意义

回访电话必须掌握的四个重点：

1、信任：信任建立的关键

A 自信 B 动机 C 专业 D 资源

2、时机

3、准备

A、需求明确型

B、需求不明确型

C、没有需求型

电话沟通中的三阶沟通法

案例交流及回访电话实战演练及点评

第三单元 微信服务和客户关系管理

——客户的联络频率远重要与联络的时长

一、定位朋友圈人设

微信的本质

怎么防止客户拉黑我的朋友圈

如何赢得客户的信任

金融从业人员在客户心目中的四层级别

客户经理微信 IP 个人定位

(1) 姓名标签 (2) 头像设计

(3) 背景图片 (4) 个性签名

四种朋友圈的人设定位与认知

二、朋友圈客户关系管理

用微信精细化管理客户资源

微信日常服务经营的重点

晒朋友圈的十大方法论

朋友圈自我营销的几个关键策略

私聊的八种沟通技巧

推荐产品之前要落实 4 问

分享资源促进合作，创造客户终身价值

第四单元 电话实战通关演练（穿插课程当中进行）

每位学员进行电话实战演练（结合近期主

讨论：电话接通后，你会想说的重点？怎么说？	要电话任务) ，讲师就沟通能力、销售技巧进行点评并答疑
4、策略	销售精英来自于严格的自我管理
电话中如何面对这三种类型的客户	提升专业营销素质，赢向未来！

已提供内部培训服务的金融机构：北京银行 8 期、长安银行、大连银行 4 期、海峡银行 3 期、广州农商银行 5 期、恒丰银行、华夏银行 4 期、徽商银行 2 期、汇丰银行、交通银行 4 期、平安银行 15 期、泉州银行、日照银行 3 期、上海浦东发展银行 11 期、兴业银行 44 期、厦门国际银行珠海分行 4 期、厦门银行、渣打银行、**招商银行 372 期**、中国光大银行 17 期、中国民生银行 12 期、中国建设银行 12 期、中国工商银行 47 期、中国农业银行 21 期、中国银行 20 期、中国邮储银行 3 期、中信银行 21 期、浙商银行等 30 家银行。
