

存量客群深度经营与有效提升课程 1 天

培训目的：1、快速识别潜力客户；提升客户分层管理、分群经营的能力（可指定特定客群）

- 2、提升电话邀约成功率；
- 3、提升生客转熟客的能力
- 4、提升对客户 KYC 能力
- 5、提升客户深度经营挖掘的能力

适合对象：管理大量理财客户并有提升客户需求的理财经理、客户经理

课程提纲（1天6小时每期不超过50人，将根据具体培训需求优化）

第一单元 筛选客户精准营销

旺季营销的巨大价值

旺季营销产能提升策略：

一手抓存量：旺季营销紧抓存量客户，提升客户资产

一手抓新增：大力开拓新客户，提升客户数量

讨论分享：客户提升的一次成功经验

销售计划达成的关键

精准营销的涵义

目标客户的选择——建立销售漏斗

识别及提升客户的有效方法和专业流程

分组讨论：如何对现有客户分级维护、提升客户

潜力客户营销全覆盖：

发一轮短信、打一轮电话、加一次微信、卖一个产品

第二单元 电话邀约主动出击

根据销售漏斗优先致电潜力客户

如何电话邀约促成客户升级

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

***实战演练并撰写话术：电话邀约升级客户**

第三单元 异议处理提升客户

如何面对客户拒绝

如何面对内心的销售恐惧

客户异议产生的原因和动机

如何处理客户异议实战演练

第四单元 成功转介拉动客户增长

一、转介绍的专业流程和有效方法

转介绍名单手册的准备和使用

学习转介绍的六大流程

- 1、直接开口提出要求
- 2、资料收集务必详细
- 3、转介绍名单要分类
- 4、电话约访一步到位
- 5、感谢回馈及时汇报
- 6、做好准备访前确认

实战演练：两人一组，十分钟互换角色，请客户提出回馈

转介绍三步必达法

第1步：以提供服务，要求转介绍

第2步：以树立品牌，要求转介绍

第3步：以品质考核，要求转介绍
步步跟进，环环紧扣

撰写话术并实战演练：成功转介绍电话邀约话术

二、转介绍拒绝处理

正确面对转介绍的拒绝

树立起必胜的心态和信念

学习转介绍异议和问题的处理技巧

- 1、这样不太好吧，我的朋友不喜欢
- 2、我的朋友已经有自己的银行了
- 3、我考虑一下，你不用急
- 4、我同朋友商量一下吧
- 5、一时想不起名字啊……

实战演练：两人一组，十分钟互换角色，请客户提出回馈

转介绍实战案例分享

销售人员的活动量管理

学习百分百处理异议之太极行销
实战演练并撰写话术：关于升级客户主要
异议的应对方法

提升专业营销素质，赢向未来！