

春耕 3：零售银行营销实战技巧课程 2 天（含通关演练单元）

——重在帮助学员激励斗志、建立专业化销售流程、通过实战演练固化所学的重要知识点

培训目标：知易行难，本课程通过案例实战通关演练，帮助学员不仅了解营销技巧知识，同时实实在在掌握营销技巧实战技能。

适合对象：银行零售一线新理财经理、新进营销人员

课程提纲（2 天 12 小时每期不超过 50 人，将根据具体培训需求优化）

第一单元 狼性营销燃斗志

小故事大道理：成功的关键
销售精英必须唤醒沉睡的狼性

短片讨论：狼图腾中的狼性精神

值得销售人员学习的三个词

- 1、明确的目标
- 2、坚韧的性格
- 3、高效的团队

短片激励：华尔街之狼

第二单元 大力开拓新客户

——没有资源没有人脉如何快速开发新客户

营销人员成功金字塔

销售计划达成关键

专业化金融销售六大流程

机构客户与个人客户之比较

拜访公司客户前的准备

公司客户营销的两个原则和四个技巧

讨论：拜访客户时你留下了什么？带走了什么？

销售的开始，就是建立信任

信任建立的五大关键

信任推进的脉络关系是如何建立的？

学习掌握客户自动倍增的 18 大技巧

转介绍的威力（转介绍成功案例分享）

第三单元 电访面访建信任

——约访客户，有效沟通，获得客户信任

如何有效约访中高端客户

——电话销售技巧、信函和短信销售技巧

***实战演练：电话约访客户**

面对面销售沟通中的原理和关键

第四单元 需求挖掘创产能

——深度挖掘客户理财需求，运用资产配置将我们的产品跟客户对接

推销、销售与营销的区别

何为客户的需求

客户销售行为心理动机分析

四种类型的购买需求

讨论：当前市场中客户的核心理财需求

分析客户的需求点、成交点

挖掘客户需求的方法和步骤

赢得客户的关键销售细节

第五单元 解决问题增业绩

——客户有问题，我们就要有解决方案。只有通过沟通和谈判解决了客户的疑问，才有成交的可能

1、客户问题的源头：

客户的原因、销售人员的原因、产品的原因

2、客户问题的三种类型

怀疑、误解、产品自身的缺点

3、解决客户问题的步骤

A 策略：不理他、理一理、反问他

B 有效程序：

化反对问题为卖点

锁定并取得承诺

太极沟通

习惯性问题分析与处理

实战演练：客户问题处理（案例量身定制）

4、成交的关键

如何与客户一见如故，建立信任
问问题的艺术：如何问客户才会说
如何有效倾听：如何听客户才会说
销售沟通中的赞美艺术

第六单元 实战通关真功夫

——知易行难，实战演练见真章

学员抽签进行销售实战通关演练（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

祝大家赢向未来！
