

春耕 2：市场外拓营销实战技巧课程 2-3 天（含微信营销）

课程提纲（3 天 18 小时每期不超过 50 人，将根据具体培训需求优化）

第一单元 快速开发新客户

——没资源没人脉如何快速开发外拓新客户

讨论：愉快的被成功营销体验

外拓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？

如何与外拓客户的主要关键人物沟通取得信任？

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）

第二单元 约访沟通建信任

——约访客户，面对面有效沟通，获得客户信任

如何有效约访中高端客户

——电话销售技巧、微信和短信销售技巧

*实战演练：电话约访客户

面对面销售沟通中的原理和关键

如何与客户一见如故建立信任

问问题的艺术

讨论一：拜访基础客户时必问的十个问题？

讨论二：拜访董监高客户必问的十个问题？

如何有效倾听

销售沟通中的赞美艺术

第三单元 需求挖掘创产能

——深度挖掘客户需求，将我们的产品与客户的需求对接

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需求

第五单元 异议处理解疑惑

——如何克服内心的销售恐惧并有效应对客户异议

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

学习百分百处理异议之太极行销

*实战演练：关于客户异议的应对方法

第六单元 临门一脚促成交

——如何临门一脚促成销售

金融产品营销缔结策略

树立正确的销售双赢心态

八种商谈缔结成交技巧及经典案例分享

掌握运用提升成交的技能

成交后最重要的六件事

第七单元 微信服务赢忠诚（新增内容）

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

成为客户大脑中财富管理第一品牌

客户经理微信 IP 个人定位

四种朋友圈的人设定位与认知

朋友圈客户关系管理

何为客户关系管理

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

如何在符合监管要求前提下建群为客户服务

如何在业主群拓客的五大策略

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

第四单元 介绍产品促销售

——如何用客户喜闻乐见的方式介绍外拓产品

关于产品介绍的几个核心观念

金融产品销售中的构图技巧

讨论：如何运用构图技巧拓展业务？

运用总分总法则销售金融产品

讨论：如何向客户宣传外拓主要产品的好处？

(薪福通)

分享资源促进合作，为客户带来价值

第八单元 实战通关真功夫

知易行难，实战演练见真章

(穿插课程当中进行)

学员抽签进行外拓实战通关演练（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！
