



## 银行“两扫五进”社区营销

### 【课程背景】

随着银行间竞争的加剧，各种形式的，以营销为目的的高端客户活动已经为了银行与高端客户沟通、交流和销售的重要手段，被银行普遍采用。

自 2015 年起，各大银行纷纷进行了营销模式的转型，也对我国的金融市场产生了很大的冲击。在银行业竞争激烈的今天，积极主动地走出去显得尤为重要。“鬼子”来了！外资银行涌入掠城夺地！民营资本的风起云涌，金融脱媒企业对市场蚕食！利率市场化、产品同质化、同行业惨烈竞争！“狼”来了！银行是继续坐以待币？还是从“坐商”向“行商”转变？银行业如何在一片“红海”之下开拓新的“蓝海”市场？外拓营销势在必行！

经过长期潜心研究与实战，结合各大银行新近倡导的“深耕四区”、“两扫五进”的市场策略。特别推出《银行“两扫五进”外拓营销技能提升训练》本训练营通过精心设计，采用“课堂情景模拟+实战落地辅导+现场督导点评+业绩成果展示+效果固化跟进”五位一体的实战营销模式。“

### 【课程收益】

这是一场拿业绩说话的实战培训！

这是一场提升银行业绩的落地培训！

这是一场调动员工主动性，让员工积极走出去，把客户请进来的突围式培训！

**学习+实战：营销理念“真”转变**

**理论+实践：营销信心“真”增强**

**攻坚+争先：营销业绩“真”提升**

## 感受+体验：营销能力“真”激发

### 【培训对象】

主要对象一：客户经理及信贷经理；

主要对象二：网点主任及支行行长

### 【培训时间】

现场授课 1 天，6 小时/天

现场辅导 4 天，6 小时/天

课堂情景模拟+实战落地辅导+现场督导点评+效果固化

### 【参训人数】

45 人以内

### 【课程安排】

#### 第一章：国内银行营销现状与对策

##### 1、抢占终端一公里

- 1) 银行营销面临的包围圈
- 2) 国内社区银行经营模式剖析
- 3) 社区营销的六件事

##### 2、银行社区营销突围的四把利刃

- 1) 产品 2) 营销 3) 服务 4) 人员

##### 3、银行社区客户锁定需要解决的 5 个问题

##### 4、社区客户识别与需求分析

- 1) 客户有分类
- 2) 分类有标准
- 3) 识别有方法
- 4) 营销有区别

#### 第二章：银行社区营销实战技能提升

##### 1、社区选择原则

##### 2、关键人沟通

##### 3、营销方案制定

- 1) 路演营销
- 2) 节日营销
- 3) 事件营销
- 4) 跨界营销
- 5) 微信营销
- 6) 兴趣营销
- 7) 沙龙营销
- 8) 整合营销

.....

##### 4、准备工作

- 1) 心态准备
- 2) 形象准备
- 3) 物品准备
- 4) 商圈了解

案例：社区了解训练题工具

工具：社区了解调研

## 5、资源整合

## 6、现场执行

- 1) 执行工作八要素

## 7、围观销售

- 1) 体验互动类
- 2) 知识竞赛类
- 3) 公益收获类
- 4) 投资理财类
- 5) 社区营销得大妈者得天下
- 6) 社区营销从“客户”到“用户”

## 8、爆款打造

- 1) 产品组合 1+1+1
- 2) FABE 产品解析
- 3) 产品卖点提炼技巧
- 4) 产品推介四个注意事项

## 9、效果评估

### 第三章：银行社区营销实务

#### 1、社区营销接近客户的方法

- 1) 好奇接近法
- 2) 聊天接近法
- 3) 馈赠接近法
- 4) 赞美接近法

.....  
演练：1对1情景演练

#### 2、社区营销常见拒绝处理

- 1) 寒暄赞美五字真经

演练：1对1情景演练

#### 3、社区营销实务

- 1) 团队建设
- 2) 翻转课堂建设
- 3) 社区营销之三光营销、三全营销
- 4) 社区营销的四个不同
- 5) 社区营销常态化方案
- 6) 社区营销百问百答
- 7) 社区营销实施方案

工具5：社区营销后期跟进指导表