

## 《分期业务电话营销实战技巧》培训

——主讲：王庆晨老师

**授课对象：**客户经理、大堂经理、理财经理、柜员

**课程收益：**

1. 掌握员工外呼心态调整的方法
2. 掌握悦享分期业务客户提出的异议应答技巧
3. 掌握电话营销悦享分期实战技巧及话术
4. 掌握电话营销后续维系及跟踪工作
5. 掌握微信营销及建立信任的方法
6. 总体提升分期业务的电话邀约与办理成功率

**授课方式：**采用讲师讲述、案例分析、脚本分析、分组讨论、互动答疑、情

景模拟、头脑风暴等方式

**授课时长：**1天培训

**课程纲要：**

**第一篇：电话营销员工外呼心态调整篇**

营销心态转换

- 好的心态是成功的开始
- 四种心态必须突破
- 不好意思开口
- 害怕被拒绝
- 害怕被客户骂
- 不自知过度营销
- 失败来自消极的心态
- 客服人员心态剖析
- 消极心态突破方法：TYS 分类和太好了心态运用
- 员工的两大内心需求如何满足？
- 外呼电话营销挑战太大，越来越难
- 员工如何正确的认知外呼营销的目的
- 员工对自己不自信，如何帮助调整？
- 员工对产品没信心，如何帮助调整？
- 员工对行业没信心，如何帮助调整？
- 员工对领导不满意，如何帮助调整？
- 员工打电话恐惧产生的原因

- 员工打电话紧张产生的原因
- 员工打电话不自信产生的原因
- 案例：面对大量拒绝客户的心态调整及应答话术
- 案例：面对客户不耐烦的心态调整及应答话术
- 案例：电销面对质检严格抽查，导致不知如何开口？
- 帮助员工化解打电话恐惧的三大策略：
  - ◇ 客户秒挂时，电话销售人员的心态调整及应答话术
  - ◇ 客户敷衍时，电话销售人员的心态调整及应答话术
  - ◇ 客户拒绝时，电话销售人员的心态调整及应答话术

## 第二篇：分期业务外呼营销实战技巧及话术应答篇

### 外呼营销技巧一：外呼前的准备

- 外呼前的数据筛选及准备
- 外呼前的心态调整
- 外呼前的脚本准备
- 外呼前的主要目标和次要目标

### 外呼营销技巧二：有吸引力的开场白

- 分期业务原始话术分析

- 分析：目前外呼开场白挂机率高的原因
- 自杀式开场白三个特征
  - 1、客户秒挂电话
  - 2、开场介绍产品
  - 3、引导客户说不
- ◇ 案例：客户不接电话或者直接挂断怎么办？
- ◇ 案例：客户接通电话听你说话就挂断
- ◇ 案例：客户听你介绍完开场就挂断
- 有效开场白应遵循的两个原则
- 陌生客户首次外呼开场白设计
- 二次跟进客户开场白设计
- 老客户多次跟踪开场白设计
- 根据客户特征设计不同的开场白方法
- ◇ 录音：失败的开场白话术分析
- ◇ 录音：成功的开场白话术分析
- 外呼营销开场——客户拒绝处理话术
- ◇ 客户说：“不需要”时，应对话术处理

- ◇ 客户说：“考虑一下”，应对话术处理
- ◇ 客户说：“有需要，再打电话给你吧”应对话术处理
- ◇ 客户说：“分期手续费太贵”，应对话术处理
- 现场制作：悦享分期——建立客户信任度的开场白话术设计

### 外呼营销技巧三：营销切入点

- 贷款客户切入到悦享分期
- 商户客户切入到悦享分期
- 房贷客户切入到悦享分期
- 高评分客户切入到悦享分期
- 公务 客户切入到悦享分期
- 代发工资客户切入到悦享分期
- 公积金客户切入到悦享分期
- 低额度客户切入到悦享分期

### 外呼营销技巧四：挖掘客户需求

- 挖掘客户需求的工具是什么
- 提问的目的
- 提问的两大类型

- 提问遵循的原则
- 三层提问法
- 信息层问题设计及应答话术
- 问题层提问设计及应答话术
- 解决问题层提问设计及应答话术
- 现场演练：分期业务的客户需求挖掘
- 现场演练：贷款客户的客户需求挖掘

现场演练：客户分期额度马上到期，如何引导客户消费支用

#### 外呼营销技巧五：有效的产品介绍

- 产品介绍最有效的三组词
- 奥利奥特效方法呈现产品优势
- 提高营销成功率的产品介绍方法
- ◇ 好处介绍法
- ◇ 对比介绍法
- ◇ 分解介绍法
- ◇ 客户见证法
- 录音分析：分期业务的好处介绍法

- 案例：你们手续费比其它银行贵

## 外呼营销技巧六：客户异议处理与挽留技巧

- 正确理解客户异议
- 客户说“手续费太高”的心理活动
- 客户说“我有钱不需要”的心理活动
- 客户说“你们都是骗人的”的心理活动
- 客户异议处理的四大万能法则话术
- 客户常见异议：
  - ◇ 客户就说：“我不需要”应对技巧
  - ◇ 客户说“我不感兴趣”应对技巧
  - ◇ 客户说：“我考虑考虑”应对技巧
  - ◇ 客户说：“我很忙，没时间、在开车、开会”应对技巧
  - ◇ 客户说：“你们的手续费比其它银行高”，应对技巧
  - ◇ 客户说：“等我有时间，去你们银行网点详细了解一下”应对技巧
  - ◇ 客户说：“这个分期太麻烦了”应对技巧
  - ◇ 客户说：“我在其它银行办理了类似业务，手续费比你们便宜”应对技巧
  - ◇ 客户说：“你们这个额度太低了，不合适”应对技巧

- ◇ 客户说：“没有手续费，我就办”应对技巧
- ◇ 客户说：“暂时不需要，到时候有需要再联系你吧”应对技巧
- ◇ 客户说：“我有钱，不需要”应对技巧
- ◇ 客户说：“你怎么有我信息的？这是泄密，要投诉”应对技巧
- ◇ 客户说：“你们支行离我家远，过去办不方便，是不是每个支行都可办理”应

#### 对技巧

- ◇ 客户说：悦享分期“不能提现和转账，就不需要” 应对技巧
- ◇ 客户说：“利息太高了，这个换成年化率是多少？”应对技巧
- ◇ 客户说：“为什么本金在减少，手续费固定不变” 应对技巧

#### 外呼营销技巧七：把握促成信号，有效促进成交

- 什么是促成信号？
- 促成信号的把握
  - ◇ 促成的语言信号
  - ◇ 促成的感情信号
  - ◇ 促成的动作信号
- 常见的 6 种促成技巧
  - ◇ 直接促成法

- ◇ 紧迫感促成法
- ◇ 二选一法促成法
- ◇ 体验成交促成法
- ◇ 假设成交促成法
- ◇ 客户见证促成法

现场演练：学员学会 3 种以上的促成方法

外呼营销技巧八：电话结束后的系列工作

- 二次跟踪时间约定
- 二次跟进开场白设计
- 二次跟进的促成技巧
- 满意度高的结束语设计
- 加客户微信的话术