

## 《金融产品线上营销实战技巧与话术设计》培训

**授课对象：**客户经理、大堂经理、理财经理、柜员

**课程收益：**

1. 掌握员工营销心态调整的方法
2. 掌握金融业务白名单客户提出的异议应答技巧
3. 掌握营销金融产品实战技巧及话术
4. 掌握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. 提升营销人员营销方案和话术设计能力

**授课方式：**采用讲师讲述、案例分析、录音分析、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：**2天培训

**课程纲要：**

### 第一篇：员工心态调整篇

银行合规管控下的员工心态分析

- 员工的两大内心需求如何满足？
- 营销挑战太大，越来越难

- 员工如何正确的认知营销的目的
- 员工所具备的营销信仰是什么？
- 帮助员工找到营销的快乐和成就感
- 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

- **互动：员工压力释放练习**
- **案例：以前的话术都用不上，需要重新调整话术，心理上无法适应**
- **案例：擦边球话术无法运用，做营销小心谨慎，无法打动客户，业绩不理**

**想**

## **第二篇：精准营销技巧及话术设计篇**

### **营销技巧一：营销前的数据准备与筛选**

- 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

### **营销技巧二：有吸引力的开场白**

- **金融产品原始话术分析**
- **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：“手续费太贵”，应对话术处理
- 现场制作：金融产品——建立客户信任度的开场白话术设计

### 营销技巧三：营销切入点

- 房贷客户切入到金融产品
- 高评分客户切入到金融产品
- 公务卡客户切入到金融产品
- 代发工资客户切入到金融产品
- 公积金客户切入到金融产品
- 低额度客户切入到金融产品

### 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：金融产品的客户需求挖掘

现场演练：客户金融产品额度马上到期，如何引导客户消费支用

### 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：理财、信贷产品的好处介绍法
- 案例：银行信贷产品与支付宝贷款对比
- 案例：信贷产品与微信微粒贷对比
- 案例：金融产品与小微贷款公司产品对比
- 案例：你们手续费比其它银行贵

### 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：金融产品“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
- ◇ 客户说：“你们的收益比其它银行低”应对技巧话术
- ◇ 客户说：“我没钱，不做理财” 应对技巧话术
- ◇ 客户说：“我没做过理财，还是不考虑了”应对技巧话术
- ◇ 客户说：“我都不用手机银行的” 应对技巧话术

#### 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

#### 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
- 微信沟通实战技巧
- 微信朋友圈实战营销技巧
- 微信与客户建立信任度的方法
- 微信中文字、语音、图片、表情的使用

- 成交后的转介绍话术设计
- 沟通重点信息内容归档整理

### 营销技巧九：营销成功后的客户消费支用

- 客户未支用额度的心理分析
- 客户未支用贷款的原因分析
- 引导客户支用需求深度挖掘
- 金融产品办理后的客户消费支用切入
  - ◇ 客户回访切入
  - ◇ 客户关怀切入
  - ◇ 优惠活动切入
  - ◇ 特别日子切入
- 客户支用外呼营销话术设计
- 客户支用外呼异议处理话术设计
- 微信沟通技巧促进客户支用
- **现场制作：金融产品客户消费支用话术分享**

### 营销技巧十：十套电话营销经典脚本分析

- 优秀脚本分享：金融产品电话邀约经典话术

- 优秀脚本分享：装修分期电话邀约经典话术
- 优秀脚本分享：小微快贷电话邀约经典话术
- 优秀脚本分享：普惠贷款电话邀约经典话术
- 优秀脚本分享：薪享通签约电话邀约经典话术
- 优秀脚本分享：理财保险沙龙电话邀约经典话术
- 优秀脚本分享：账户资金大额变动电话回访经典话术
- 优秀脚本分享：最新的理财产品电话营销经典话术
- 优秀脚本分享：理财/定期到期/卡片到期电销经典话术
- 优秀脚本分享：客户资产配置（基金、保险、黄金）电销经典话术