

# 《出国金融跨境服务批量获客全攻略-客户经理》

## 适合对象

客户经理

## 课程时间

3天18小时。

## 培训目标

- 了解海外消费投资趋势，熟练掌握留学、签证、投资、移民、税收等政策，便于为出国金融客户提供高效的跨境金融服务指引。
- 了解同业主要竞争对手（重点讲解分析中国银行）出国金融业务产品优劣势、卖点及客户情况，摸清同业开展金融业务的营销服务策略，知己知彼，便于自身更有效地抓住业务拓展机会。
- 重塑意识和观念，激发大家对出国金融业务的重视，调动业务开展积极性

## 课程收益

- 帮助客户经理掌握厅堂、活动和外拓等主要场景的营销技能，掌握潜在客户挖掘与维护技能，加强面对出国金融客户的电话营销和产品销售能力，提高新增客户数、客户资产量和交叉销售率





---

## 课程大纲

# 一、中国高净值客户、中产阶级家庭海外消费投资需求及趋势

1. 海外医疗
2. 海外旅游
3. 留学
4. 房产投资及移民

# 二、中国近年来留学的重要趋势

1. 中国高净值、中产家庭全球教育需求的变化
2. 低龄化趋势
3. 多元化趋势

# 三、家庭留学的时间规划、方案及相关的金融服务需求

1. 低龄留学（高中、初中、小学）的时间规划、方案及金融服务需求
2. 本科留学的时间规划、方案及金融服务需求
3. 研究生留学的时间规划、方案及金融服务需求

# 四、出国金融相关金融业务拓展渠道

1. 出国金融供应链五大关键

- A. 原材料





B. 生产商

C. 批发商

D. 零售商

E. 消费者

2. 渠道分类六步法

A. 衣

B. 食

C. 住

D. 行

E. 育

F. 乐

3. 案例：招行餐厅供应链金融

4. 案例：广发学校供应链金融

5. 行动方案产出

6. 批量获客

A. 外汇

B. 旅游

C. 教育

## 五、出国形式特点与银行金融产品市场分析

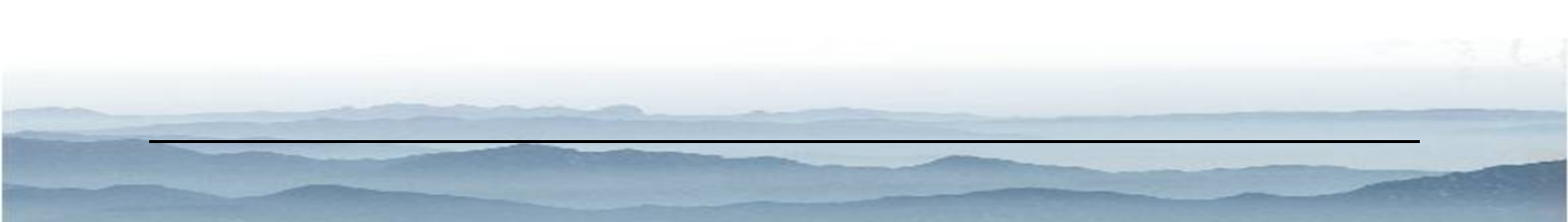
1、国内出国金融市场现状

2、外资银行 VS 中资银行

3、同业出国金融产品对比

4、同业市场效益分析





---

A.中信银

B.中行

C.工行

## 六、出国金融重点客户关系维护策略

1. 你和客户是什么关系
2. 旧客户深耕与广耕
3. 旧客户深耕与广耕-衍生关系
4. 客户对客户经理的看法
5. 客户四分法
6. 客户开发优先级
7. 日常活动流程化
8. 客户分类是有效客户服务的第一步
9. 练习-确定客户所属客群

## 七、出国金融业务开展意识篇

1. 银行开展出国金融业务的意义与必要性
2. 出国金融业务开展的思路

## 八、出国金融业务开展技能篇（重点，小班教学，演练）

1. 出国金融业务的厅堂营销训练
2. 出国金融业务营销活动的前中后营销训练
3. 出国金融业务渠道开拓的营销训练

## 九、通关考核——客户经理场景化营销能力





围绕出国金融业务所涉及到的厅堂销售、活动营销、渠道外拓等各类场景，设计场景题库进行随机抽签考核。两两组成一组，分别扮演客户经理和客户。每组上场演练考核约 6 分钟，老师逐个点评打分。

