

《从批量、存量、增量、到客户盘活四合一技能提升实战训练营》

适合对象

投资顾问、理财经理、财富管理顾问、金融业人员、私行客户经理、个贷客户经理、证券客户经理、基金客户经理、基层主管

课程时间

2天，12小时。

课程目标

- 1、**及时性**。针对银行营销策略，快速指导并缓解银行竞争市场渠道与压力；
- 2、**针对性**。针对银行业绩指标压力，全方面有针对性的进行授课辅导，提升银行核心竞争力；
- 3、**实战性**。案例分析讨论、互动交流、多媒体运用，解析经典案例，加强学员对产能提升以及建立专业顾问式营销的意识；
- 4、**权威性**。资深商业银行相关领域专家，丰富的实战经验，深厚的行业背景知识，针对银行实际问题提供针对性的建议。

课程收益

- 1、学员可以掌握在营销管理中对人、事、环境三样重点工作的操作思路和相关手法。
- 2、渠道建设、获客手段、存量盘活、公私联动、产品销售、活动策划、网络宣传、团队建设等经营及管理手法。教会大家营销实施前的各项准备工作。

课程大

纲

一、客户批量 O2O 营销大法

1. 分组 PK 与 积分竞赛



2. 互联网营销要点

- A. 主题突出
- B. 简明
- C. 得体
- D. 文采
- E. 创意
- F. 图片

3. 标题篇

- A. 通用类
- B. 股权类
- C. 固收类

4. 内容篇

- A. 破冰篇
- B. 感情篇
- C. 手机银行篇
- D. 信用卡篇
- E. ETC 篇
- F. 理财篇
- G. 活动篇
- H. 出国金融篇
- I. 保险内容前、中、后篇
- J. 外汇篇
- K. 黄金篇
- L. 基金篇
- M. 理财工具篇
- N. 个贷篇
- O. O2O 联动篇
- P. 供应链篇

5. 【头脑风暴：订制专属营销策略】

二、存量客户销售服务流程大解析

1. 约访成功关键

- A. 心态
- B. 技能
- C. 客户管理

2. 约访三流程七步曲

- A..主题.互动.服务.邀约.信息.追踪

3. 约访固化流程-七步曲检核





4.服务精要-判别关系

- A. 激活
- B. 邀约
- C. 开发
- D. 维护

5.服务精要-服务三技巧

- A. 沟通特质
- B. 魅力
- C. 感染力

6.服务销售流程 - 前置工作

7.服务销售流程-客户关系维护&跟进

- A. 真正的客户
- B. 有需求的客户
- C. 潜在客户

8.客户定位九宫格(快速分类法)

9.不同的客户采取分级维护标准

- A. 核心客户
- B. 重点客户
- C. 潜力客户
- D. 外围客户

10.实务操作四关键

11.主题选择

- A. 客户不会拒绝的话题
- B. 客户不喜欢的话题

12.服务流程（前） - 实战解析

13.服务销售流程 - 模拟话术DIY



A. 【头脑风暴：六大加分元素】

三、客户增量之商户联盟与公私连动营销策略

1. 商户联盟五大关键
 - 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：招行餐厅商户联盟】
4. 【案例：广发学校商户联盟】
5. 行动方案产出

四、客户盘活沙龙魔鬼训练营

1. 成功沙龙三大关键因素
2. 沙龙活动 A、B、C 三部曲





3. 首部曲:主题调研与魔鬼训练营
4. 讲座干货准备
5. 拒绝被放鸽子的客户邀约六大心法
6. 【头脑风暴:如何挑选适合的商品给客户】
7. 打蛇打七寸，七大环节设定，保证不掉练
8. 【案例:灯光美气氛佳】
9. 掌握地利，未战先赢
10. 【头脑风暴:如何未战先赢】

