

《从“厅堂阵地营销”到“手机银行批量联动营销管理葵花宝典”》

适合对象

投资顾问、理财经理、财富管理顾问、客户经理、金融业人员、个贷客户经理、基层主管、团队经理

课程时间

2天，12小时。

演练

课程大纲

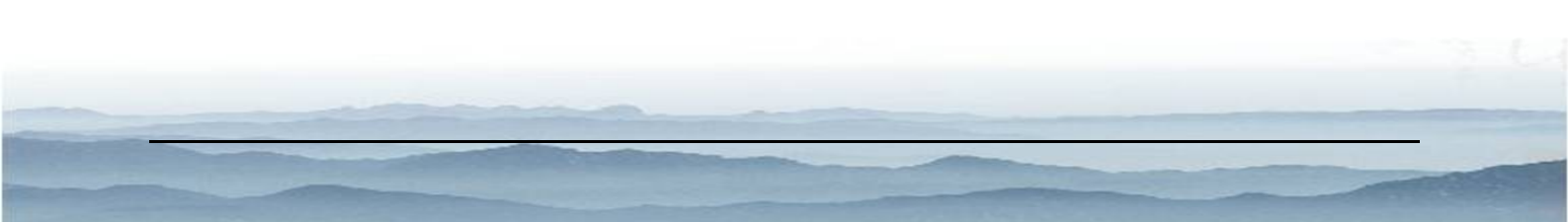
一、厅堂营销首部曲-发现客户

1. 大堂经理如何快速识别目标
 2. 如何抓住客户眼球
 3. 大堂的精采微沙龙设计与使用时机
 4. 如何挖掘客户潜在需求
 5. Maslow 的需求心法应用
- 活动:训练你的观察力
6. 大堂如何细分客户给予建议
 7. 如何让客户推荐客户?
 8. MGM 活动流程设计
 9. 八大客群场景演练
 - A. 客户背景 (过去+现在+未来)
 - B. 资产背景(行内+行外)
 - C. 产品组合抽签
 - D. 话术演练(前+中+后+反对)

二、厅堂营销二部曲-精准服务营销话术

1. 利用产品解读 FABE 方法
2. FABE 方法应用技巧
3. 影片问答-用 FABE 解读食神销售案例
4. 柜台营销快狠准
5. 大堂经理-三句话勾起客户营销兴趣



- 
-
6. 八大客群场景演练
 - A. 客户背景 (过去+现在+未来)
 - B. 资产背景(行内+行外)
 - C. 产品组合抽签
 - D. 话术演练(前+中+后+反对)

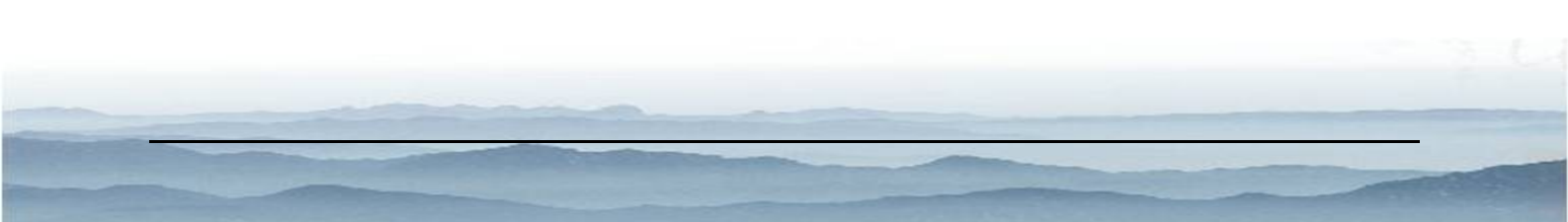

三、厅堂营销三部曲-岗位交叉营销流程

1. 银行营销岗角色转变
2. 定位: 屡招挫败的推销者→受人尊敬的专业大堂
3. 共享: 产品知识、渠道资源
4. 产品归类
5. 数据平台搭建、共享
6. 套餐服务/互补产品功能区划分
7. 交叉营销机会诊断
8. 客群分析
9. 交叉营销六大关键步骤
10. 八大客群场景演练
 - A. 客户背景 (过去+现在+未来)
 - B. 资产背景(行内+行外)
 - C. 产品组合抽签
 - D. 话术演练(前+中+后+反对)

四、厅堂阵地营销之手机银行销售大解析

1. 阵地营销成功关键
 - A. 心态
 - B. 技能
 - C. 客户管理
2. 厅堂营销三流程七步曲
 - A. 主题. 互动. 服务. 邀约. 信息. 追踪



- 
-
3. 厅堂营销固化流程-七步曲检核
 4. 厅堂营销精要-判别关系
 - A. 激活
 - B. 邀约
 - C. 开发
 - D. 维护
 5. 厅堂营销精要-服务三技巧
 - A. 沟通特质
 - B. 魅力
 - C. 感染力
 6. 厅堂营销销售流程 - 前置工作
 7. 厅堂营销销售流程-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. 厅堂营销客户定位九宫格(快速分类法)
 9. 厅堂营销对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. 厅堂营销实务操作四关键
 11. 厅堂营销[前]主题选择
 - A. 客户不会拒绝的话题
- 



B. 客户不喜欢的话题

12. 厅堂营销流程（前） - 实战解析

13. 厅堂营销销售流程 - 模拟话术DIY

A. 【头脑风暴：六大加分元素】

14. 八大客群场景演练

A. 客户背景（过去+现在+未来）

B. 资产背景（行内+行外）

C. 产品组合抽签

D. 话术演练（前+中+后+反对）

五、厅堂阵地营销之手机银行销售推进大解析

1. 厅堂营销[中]推进六关键

A. 互动

B. 关怀

C. 破冰

D. 营销

E. 经济

F. 服务

2. 头脑风暴：破冰

3. 头脑风暴：催眠大法

4. 头脑风暴：吊胃口

5. 厅堂营销销售流程 - 倾听的重点

6. 厅堂营销销售流程 - 同理心的作用

A. 头脑风暴：同理心应用





7. 厅堂营销销售流程 - 建立需求

8. 厅堂营销[中]邀约

A. 利诱

B. 威胁

C. 事件

9. 八大客群场景演练

A. 客户背景 (过去+现在+未来)

B. 资产背景 (行内+行外)

C. 产品组合抽签

D. 话术演练 (前+中+后+反对)

