

# 《银行存款营销策略》

——课程大纲

讲师：陈方晖

课程背景：

面对金融行业日趋白热化的竞争态势、面对严峻的业绩指标考核，

你有抢占市场必胜的信心吗？

你有打败竞争者的营销策略吗？

你是否已经做足了准备面对即将到来的季节？

在客户需求和竞争形势快速变更的背景下，银行存款的竞争会更加激烈，各家行必须提前布局，上下联动，制定有效的经营策略，不打无准备之仗。存款营销要引起高度重视、自上而下的观念一致、竞争对手的优劣势分析、网点客群的精准定位、主打客群的需求分析和营销策略、活动量的量化管理、KPI的考核追踪……

课程收益：

- 1.分析新形势下银行存款营销的新特点
- 2.提高目标制定、分解、活动量管理的方法和技巧
- 3.根据网点特点和客群情况进行差异化营销并进行管理
- 4.分析存款营销的增量来源分析，制定相应的营销策略
- 5.针对存量客户进行数据分析，制定相应的营销策略

课程时间： 1天，6小时/天

**授课方式：**讲师讲授+案例分析+视频互动+角色扮演+情景模拟+实操演练+尖峰对决

**授课对象：**零售条线负责人、支行行长、网点主任、客户经理、理财经理

## 课程大纲

### 第一讲：存款营销——理念先导策略

- 一、强化“责任”意识，全员营销
- 二、强化“客户”意识，争取高价值存款客户。
- 三、强化“账户”意识，由“抓资金”向“抓账户”转变。
- 四、强化“整合”意识，由“单一性”向“多元化”转变。

- 1、大额存款与小额存款一起抓
- 2、个人存款、单位存款与同业存款一起抓
- 3、本币存款与外币存款一起抓
- 4、存款与资产、中间业务一体化营销，延伸客户价值链
- 5、实现客户存款互转和封闭运行

### 第二讲：存款营销——客户开发全流程

#### 一、确定目标客户——找对象

- 1、优选客户
- 2、目标客户分类

#### 二、客户开发的渠道

- 1、陌生拜访
- 2、查媒介
- 3、模仿成功案例
- 4、缘故法
- 5、借力“人脉”
- 6、进入人脉圈
- 7、转介绍法
- 8、公私联动
- 9、活动营销
- 10、讲座营销

## 11、网点客户开发

### 三、做好准备，接近客户

- 1、收集情报
- 2、制订访问计划
- 3、准备营销工具

### 四、电话营销

- 1、电话营销的特性
- 2、电话营销的技巧
- 3、约见客户

案例：客户为何挂电话

### 五、拜访客户的要点

- 1、拜访对象
- 2、礼仪形象
- 3、注意事项
- 4、场外公关——非正式沟通
- 5、销售开场白：好的开场是成功的一半

### 六、挖掘需求，深度探寻

- 1、SPIN 销售探寻需求法
- 2、销售专业问答技巧
- 3、SPIN 定位需求和扩大需求
- 4、SPIN 难点和注意点

### 七、FABE 产品介绍法则

- 1、FABE：特征、优势、利益、证据
- 2、讨论：银行现有产品卖点的重新提炼

### 八、建立客户良好关系 6 部曲

- 1、找目标客户

- 2、帮客户解决问题
- 3、理财产品能解决的问题
- 4、收益具体化
- 5、供客户需要产品
- 6、确保客户能正确掌握所购的产品

案例：某客户信任客户经理主要因为一个细节

案例：送礼的窍门

案例：借力使力不费力

案例：某客户经理如何把大厦保安变成内线？

### **第三讲：存款营销——客户锁定牢维护**

#### 一、源头锁定策略

- 1、跟踪资金流向，寻找资金源头
- 2、加强账户营销，锁定资金源头

#### 二、“渠道蓄水”策略

- 1、拓宽投资理财渠道
- 2、大力推进电子渠道建设
- 3、加强网点渠道建设

#### 三、服务跟进策略

- 1、创新存款品种
- 2、把握客户需求类型，提供个性化服务
- 3、加强柜面服务
- 4、客户关系维护

#### 四、联动营销策略

- 1、部门联动
- 2、资产、负债联动
- 3、中间业务、负债业务联动

## 五、活动推动策略

### 1、积极开展形式多样的存款营销活动

讨论：可复制的存款营销方法

## 第四讲：课程总结与回顾

### 一、学员制定存款增长计划表

### 二、课程总结