

## 夏播：市场外拓营销实战技巧进阶课程 2-3 天

**课程目的：**银行和外拓销售人员个人将有如下收益：

- 支持资深销售人员从技术和心态上突破事业瓶颈，成长为卓越的销售人员。
  - 提供销售人员全新的角色定位、提供实用销售技巧，促进成功销售。
  - 帮助资深销售人员找出原来工作模式中的盲点，从而更有效的开展工作。
  - 使资深销售人员打破旧有工作中的框框，获得关键销售技能。
  - 支持资深销售人员突破现阶段销售沟通中的障碍。
  - 再燃工作激情，加强人员对企业的归属感、认同感，开发核心人力资本。
- 实战模拟、角色扮演、趣味游戏等方式让学员轻松掌握课程核心与内容。

**适合对象：**有 1-3 年工作经验的市场外拓客户经理、外拓营销管理人员

**课程提纲 (3 天 18 小时每期不超过 50 人，如果删除通关演练环节则为 2 天课程)**

### 第一单元 精准营销开门红

——客户多、产品也多、时间有限，如何精准营销与服务，确保业绩提升？

讨论：何为成功的销售

树立以客户为中心的金融产品销售理念

精准营销的定义及深入理解

客户分层维护、动态匹配产品的观念

讨论：不同类型的外拓客户如何提供服务？

### 第二单元 建立信任增感情

——新客户老客户，没有信任啥都免谈，如何建立与巩固客户信任

买卖的五大条件

销售的开始，就是建立信任

信任建立的五大关键

信任最大的敌人是时间

信任建立过程中的几个雷区

信任推进的脉络关系是如何建立的？

寻找销售中的标杆

建立信任的方式

讨论：如何在沟通、服务、行动中建立信任？

### 第三单元 创造价值增产能

——客户类别不同，销售沟通和谈判的方法不同，实战演练促进学员理解和运用

销售中的三种客户分类

区分三种客户类型

三种不同类型客户的沟通策略

不同类型的中高端客户性格分析

掌握各种客户的人格特性、行为特点及应对方法

不同类型客户的个性化服务组合案例

### 第五单元 解决问题显专业

——客户有问题，我们就要有解决方案。

只有通过沟通解决了客户的问题，才有成交的可能

1、客户问题的源头：

2、客户问题的三种类型

3、解决客户问题的步骤

4、解决问题的策略

5、习惯性问题分析与处理

实战演练：问题处理

6、成交的关键

### 第六单元 精准服务赢忠诚

——通过有效的客户关系管理与服务，留住客户，留住企业利润的支柱

服务是销售的延续

客户优质服务的方法系列展示

如何提升专业服务技能

客户忠诚度对于竞争的影响

深度服务营销的重要观念

留住客户的有效策略与方法

### 第七单元 实战通关真功夫

——知易行难，实战演练见真章

(穿插课程当中进行)

学员抽签进行外拓实战通关演练 (案例课

需求沟通中的三阶沟通法

**\*实战演练：市场外拓客户开发案例**

**第四单元 客户分析增信任**

**——客户性格不同，沟通方式也不同，  
如何应对不同类型的客户快速赢得认同？**

个人高端客户需要的待遇分析

前定制)，讲师就沟通能力、销售技巧进

行点评，针对问题总结并综合答疑

销售精英来自于严格的自我管理

提升专业营销素质，赢向未来！