

# 春耕 1：市场外拓营销实战技巧经典课程 2-3 天

**课程目的：**通过本课程，银行和外拓销售人员个人将有如下收益：

- ✓ 如何快速成为优秀的外拓销售人员?需要什么技能?有什么方法?
- ✓ 帮助外拓销售人员进一步厘清销售职能，掌握基本销售技能，实现绩效的突破性提升；
- ✓ 支持外拓销售人员迅速洞察客户真实需求，掌握沟通技巧，积极调整销售技巧，赢得客户；
- ✓ 提供强大的案例共享：外拓销售中可能碰到的各种问题及应对方法；
- ✓ 掌握科学的销售流程，增加销售人员成交机率，提升销售人员从业信心；
- ✓ 通过实战性销售技巧通关演练，全面提升销售人员综合技能，为银行创造更多利润；
- ✓ 实战模拟、小组研讨、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：**银行市场部市场拓展经理（工作职责：进行市场外拓营销、渠道建设及渠道业务拓展等市场外拓工作，具体负责的业务指标包括：代发代扣、POS 商户拓展、特约商户拓展、电子商务拓展、银行卡 POS 消费、收付易、电子支付等）、银行外拓销售人员管理者等

**课程提纲** (3 天 18 小时每期不超过 50 人，删除通关演练环节则可缩减为 2 天培训)

## 第一单元 快速开发新客户

### ——没资源没人脉如何快速开发外拓新客户

讨论：愉快的被成功营销体验

外拓营销人员成功金字塔

销售计划达成关键

专业化金融销售六大流程

机构客户与个人客户之比较

拜访公司客户前的准备

公司客户营销的两个原则和四个技巧

讨论：拜访客户时你留下了什么？带走了什么？

如何与外拓客户的主要关键人物沟通取得信任？

学习掌握客户自动倍增的 18 大技巧

转介绍的威力（转介绍成功案例分享）

## 第二单元 约访沟通建信任

### ——有效沟通，获得客户信任

如何有效约访中高端客户

——电话销售技巧、信函和短信销售技巧

**\*实战演练：电话约访客户**

面对面销售沟通中的原理和关键

如何与客户一见如故建立信任

## 第四单元 介绍产品促销售

### ——如何用客户喜闻乐见的方式介绍外拓产品

关于产品介绍的几个核心概念

金融产品销售中的构图技巧

讨论：如何运用构图技巧拓展外拓业务？

运用总分总法则销售金融产品

**\*讨论：如何向客户宣传外拓主要产品的好处？（薪福通）**

## 第五单元 异议处理解疑惑

### ——如何克服内心的销售恐惧并有效对客户异议

如何面对客户拒绝

如何面对内心的销售恐惧

客户异议产生的原因和动机

如何处理客户异议实战演练

学习百分百处理异议之太极行销

**\*实战演练：关于客户异议的应对方法**

## 第六单元 临门一脚促成文

### ——如何临门一脚促成销售

金融产品营销缔结策略

树立正确的销售双赢心态

问问题的艺术

讨论一：拜访基础客户时必问的十个问题？

讨论二：拜访董监高客户必问的十个问题？

如何有效倾听

销售沟通中的赞美艺术

### 第三单元 需求挖掘创产能

#### 一一深度挖掘客户需求，将我们的产品与客户的财务需求对接

推销、销售与营销的区别

何为客户的需求

客户销售行为心理动机分析

四种类型的购买需求

讨论：当前市场中客户的核心需求

分析客户的需求点、成交点

挖掘客户需求的方法和步骤

赢得客户的关键销售细节

八种商谈缔结成交技巧及经典案例分享

掌握运用提升成交的技能

成交后最重要的六件事

### 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

与关键客户保持长期联系的八大方法

销售人员的活动量管理

提升专业营销素质，赢向未来！