

<<银行客户经理营销技巧20课>>

图书基本信息

书名：<<银行客户经理营销技巧20课>>

13位ISBN编号：9787504958976

10位ISBN编号：7504958972

出版时间：2011-5

出版时间：中国金融出版社

作者：云晓晨

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<银行客户经理营销技巧20课>>

内容概要

通过与客户的沟通，了解客户需求，产品及授信方案设计应符合企业经营特点和实际需求。

通过对企业授信业务的开展，寻找上下游企业授信机会，“以点带面”开展营销，准确把握客户的需求，寻求最适宜的合作方式，提供量体裁衣式的服务方案，培养银行客户经理根据客户设计综合金融服务方案的能力。

本书提供教练式培训，提供最真实的案例本书将帮助你在最短时间内成为一名优秀的商业银行客户经理激发客户经理生生不息的奋斗精神和创造价值的活力立金银行培训中心集中总结超过百名优秀客户经理的优秀案列，为广大客户经理的成长指路

<<银行客户经理营销技巧20课>>

书籍目录

- 第一课 银行客户经理必须具备的四项素质
 - 第二课 银行客户经理随身必备装备
 - 第三课 银行客户经理营销语言技巧
 - 第四课 礼仪是银行客户经理的金字招牌
 - 第五课 忠诚价值百万
 - 第六课 热情是一种动力
 - 第七课 工欲善其事 必先利其器
 - 第八课 高效工作
 - 第九课 银行客户经理拜访客户技巧
 - 第十课 掌握客户购买信号
 - 第十一课 寻找资金量大的客户
 - 第十二课 找到渠道而非找到客户
 - 第十三课 细微之处是商机
 - 第十四课 提高银行客户经理营销的品位
 - 第十五课 服务是营销的核心
 - 第十六课 提升服务的品牌
 - 第十七课 幽默帮助你拉近与客户的距离
 - 第十八课 五“心”级服务
 - 第十九课 画好微笑曲线
 - 第二十课 做最具亲和力的银行客户经理
- 立金银行培训笑话

<<银行客户经理营销技巧20课>>

章节摘录

一、银行客户经理每次拜访客户的任务 1.营销银行产品。
这是拜访客户的主要任务，也是生存的需要。

2.银行市场维护。
没有维护的市场是昙花一现。
银行客户经理要处理好市场运作中的问题，解决客户之间的矛盾，理顺渠道间的关系，确保市场的稳定。
目前，各家银行对市场的竞争非常激烈，优质客户长期不维护，业务份额就会不断下降。

3.树立品牌形象。
银行客户经理要在客户心中建立自己的个人品牌形象，这有助于你能赢得客户对你工作的配合和支持。

4.信息收集。
银行客户经理要随时获取市场情况，监控市场动态，随时获取市场信息，一是根据市场的需求，有利于改良银行的产品；二是了解、把握市场需求，有利于营销银行的产品。

5.指导客户。
银行客户经理分为两种类型：一是只会向客户要业务（如存款、贷款）的人，二是给客户出主意的人。
前一种类型的银行客户经理获得业务的道路将会很漫长，后一种类型的银行客户经理赢得了客户的尊敬。

一、营销人员在拜访客户时应做好的几件事 （一）营销前充分准备失败的准备就是准备着失败。
银行客户经理在拜访客户之前，就要为成功奠定良好的基础。

1.了解你自己有什么。
了解本行的产品营销政策、价格政策和促销政策。
尤其是在银行推出新的产品营销政策、价格政策时，更要了解新营销政策的详细内容。
当银行推出新产品时，银行客户经理要了解新产品的特点和卖点是什么？
不了解营销政策，就无法用新的政策去吸引客户；不了解新产品，也就无法向客户推销新产品。
很多银行客户经理匆匆去了客户处，客户问你们银行有什么产品，银行客户经理却表现得一问三不知，这非常可怕。

2.有明确的营销目标和计划。
银行客户经理要为实现目标而工作。
应先制订营销计划，然后按照计划去营销。
银行客户经理每次拜访客户都要明白，自己拜访客户的目标是什么？
如何去做才能实现目标？

3.以专业的方法开展营销工作。
一要了解银行客户对银行产品或银行服务的市场需要以及客户自身的情况，如客户的背景资料、运营模式等。
针对客户的经营特点，选择有针对性的产品进行出击。
如果不了解客户背景，盲目出招，遇到困难就会一头雾水，不知所措。
在见面之前，一定要吃透客户，消化客户所在行业的竞争点。
二要了解客户接待部门和接待人员的一些情况，如需要哪个部门负责接待工作，接待人员的学历、籍贯、兴趣爱好、性格、为人、作风等。
三要熟悉与销售相关的一些情况，你不仅需要全面掌握本行的金融产品，也要熟悉和掌握其他银行同类产品，如同业的产品情况、促销手段等。
知己知彼，百战不殆。
每个银行客户经理都要做好被拒绝的心理准备，如果准备工作越充分，那么离成功就越近一步。

.....

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>