

<<银行客户经理25堂课>>

图书基本信息

书名：<<银行客户经理25堂课>>

13位ISBN编号：9787513615464

10位ISBN编号：7513615462

出版时间：2012-6

出版时间：中国经济出版社

作者：立金银行培训中心

页数：262

字数：221000

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25堂课>>

内容概要

本书是《银行客户经理25堂课》的修订版，增加了许多案例以及更新了银行产品知识。

客户经理成才的第一要点就练好基本功，基本功要非常扎实。

基本功就是对授信产品的具备非常精深的理解，对银行基础授信产品的学习非常透彻，一旦你有非常扎实的基本功，今后就可以对现有的授信产品进行随意组合了，一旦可以多产品的任意组合，在营销过程中就可以随心所欲。

本书提供：教练式培训，提供最真实的案例，做优秀客户经理最真实的体会。

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。

<<银行客户经理25堂课>>

作者简介

立金银行培训中心是一家专业的银行培训机构，具备丰富的营销实战经验，案例讲学为该培训中心的最大特色，一直深受各家银行的欢迎。

立金银行培训中心专注于实务操作，尤其是在对公授信领域，经验丰富。

培训过的机构包括招商银行、民生银行、浦东发展银行、中信银行、建设银行、兴业银行等，受到学员的高度评价。

<<银行客户经理25堂课>>

书籍目录

前言 如何成为优秀的银行客户经理1
第一课 培训优秀客户经理的基本思路
第二课 成功客户经理必备九大素质
第三课 成功客户经理五个基本方法
第四课 成功客户经理五大行为规范
第五课 客户经理成长目标
第六课 客户经理五大必要条件
第七课 客户经理必备四样装备
第八课 寻找客户的四种方法
第九课 精挑细选客户的六种方法
第十课 快速评估客户价值的技能
第十一课 学习银行产品的三个要件
第十二课 营销客户前六项准备工作
第十三课 客户常规需求分析
第十四课 客户商务拜访九个要点
第十五课 必须积累的三类客户
第十六课 大客户和小客户各自营销特点
第十七课 客户拜访技巧
第十八课 说服客户的五种思路
第十九课 演示金融服务方案的三种方法
第二十课 识别客户购买的三个信号
第二十一课 成交的八种策略
第二十二课 申报融资方案三个关键
第二十三课 组织实施融资方案五个步骤
第二十四课 重点行业营销技能培训案例
第二十五课 行业金融服务方案培训
成就最伟大的银行客户经理
“拉存款”主要使用授信产品名录
银行客户营销要诀
银行产品使用要诀

<<银行客户经理25堂课>>

章节摘录

版权页：插图：二、建立顾客档案 更多地了解客户，不论你推销的是哪种银行产品，最有效的办法就是让客户相信，真心相信我们喜欢他、关心他。

如果客户对你抱有好感，你成交的希望就增加了。

要使客户相信你关心他、喜欢他，那你就必须了解客户，搜集客户的各种有关资料。

如果你想把银行产品卖给某个客户，你就应该尽自己的力量去收集他与你生意有关的情报，不论你推销的是什么银行产品，如果你每天肯花一点时间来了解客户，做好准备，铺平道路，那么，你就不愁没有自己的客户。

把搜集到的客户资料写在笔记本上，建立起顾客档案。

客户经理应该像一台机器，具有录音机和电脑功能，在和顾客交往过程中，将客户所说的有用的情况都记录下来，从中把握一些有用的材料。

在建立自己卡片档案时，你要记下有关客户和潜在客户的所有资料，他们的嗜好、学历、职务、成就、年龄、文化背景及其他任何与他们有关的事情，这些都是有用的推销情报。

所有这些资料都可以帮助你接近客户，使你能够有效地跟客户讨论问题，谈论他们自己感兴趣的话题，有了这些材料，你就会知道他们喜欢什么，不喜欢什么，你可以让他们高谈阔论、兴高采烈、手舞足蹈……只要你有办法使顾客心情舒畅，他们不会让你失望的。

首先与客户交朋友，成了朋友后就好做生意了。

三、利用客户转介绍发展业务 让客户帮助你寻找新的客户，干银行营销这一行，需要别人的帮助。

我们很多生意都是由“雇佣兵”帮助的结果。

一句名言：“我的老客户都会帮我去推销银行产品，主动帮我介绍新客户”。

每个客户都有大量自己的关系资源，如果能够有效发动现有客户帮助介绍一些新客户，将会极大提升营销的效率。

现有客户的关系介绍或者协助营销，将可以大大缩短新客户接受你的考察时间，可以直接步入主题，洽商合作事宜。

要让现有客户帮助你介绍一些新客户，这是在消费人情，消费积累的人脉关系。

一定要记得支付对价，比如给现有客户一些利益，比如贷款利率可以适当下浮，提供一些优惠利率的贴现等。

最好方式是不断帮助我们现有的每个客户，客户的大事小情，不管是公事还是私事，只要不违反原则，在能力范围内，尽可能帮助客户，让客户感觉欠我们一份人情，将来需要的时候，就可以大大方方向客户提出一些要求，将已经储蓄的人情消费掉。

最好的方式是通过业务自然捆绑销售关联客户，让产品成为我们免费的雇佣兵，比如在成功发展一名授信客户后，申报授信时尽量考虑提供银行承兑汇票、保贴商业承兑汇票，通过找到票据收款人，很自然的发展营销了现有客户的上游企业。

<<银行客户经理25堂课>>

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>