

<<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>