

2023年银行理财经理营销案例例 银行理财经理电话营销心得(优质5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

银行理财经理营销案例例篇一

怀着期待的心情，我有幸参加了本次支行组织的“对公理财经理外拓营销培训”。培训中，老师通过理论讲解、现场示范以及吸取队友营销经验分享等方式，让我对银行理财经理营销工作又有了不一样的感受。

“聆听客户、分析客户、伺机切入”是我们需要做的事情。实战培训中，我们小分队在拜访广怀集团的大门前，面对守卫森严的安保措施，我下意识先想到的就是直接简单的推销模式：“我们是中国银行的，希望拜访公司负责人谈下合作的事。”但是培训老师却说：“先不急，先了解客户情况不迟”。随后我们就在周边询问公司外出办事人员侧面了解公司情况以及公司负责人情况，没想到这些信息帮助我们实现了重要的一步——成功踏入了企业大门并面见了公司董事长。

这一点从侧面说明了搜集并分析客户情况的重要性。在面对广怀集团负责人的时候，我们也是更多的聆听客户介绍公司情况，并予以认可和赞扬。因此，客户向我们透露了较多的信息，我们默默记下并进行关注。这次拜访中，在没有明确需求点的情况下，我们并没有立即推荐我行具体产品，因为那样客户马上就会给出我们见面以来第一个“no!”[]但我们在客户面前建立了良好的第一印象，并建立了联系。

通过这个案例，我认识到营销是一个持续的过程，营销的过

程是需要建立在建立联系后持续的引导和感化客户。与推销相比，我认为营销才是适合我们银行理财经理的市场拓展方式。

银行理财经理营销案例例篇二

为期一周的公司理财经理营销外拓培训拉下帷幕，虽然时间不长，但是却收获颇多，受益匪浅。作为公司理财经理队伍的一名新手，我通过这次和同事一起外拓营销学习到很多。

在市场竞争日趋激烈的今天，我们首先应该做的是倾听，聆听客户的发展思路和对我们的需求，然后站在客户的角度思考他们到底想了解的具体是哪些信息，然后根据客户提供的信息寻找我行匹配的产品，这就要求我必须对我行的产品有全面的了解。

在这次外拓培训的'第一天我就发现了自己在产品了解方面的不足。当时我和理财经理陈家均、汪涛一组一起去陌生拜访一位新客户，刚开始是公司财务负责人接待的我们。在交谈过程中，如果客户问到我比较熟悉的贷款业务时，我还可以比较自信地回答，但由于客户目前在其他银行有授信，所以兴趣并不是很大。

在我感觉这次营销就要这样结束的时候，陈家均突然向客户问了一句：“你们公司目前有上市的打算吗？我们银行现在有专业的团队可以帮助企业上市”。

客户听了以后就比较感兴趣，向我们询问了很多信息。这时，企业老板李总在办公室里听到我们的谈话后也走出来和我们一起交流。在这过程中，李总侃侃而谈，表达了公司想上市的需求以及自己的看法。陈家均也凭自己对新三板产品的了解说服了客户，赢得了客户的认同，敲定了下次进一步沟通合作事宜的时间。

从公司出来以后，我最深的感触是：还好今天有前辈在，如

果我单独一个人来，这个潜在客户可能就发现不了了。

俗话说：细节决定成败，任何一个微小的失误都可能决定成败。所以，我们在工作中要注重细节，善于抓住细节。营销中客户不经意中提到的信息可能就是他们最真实的想法，我们如果能善于抓住客户所提供的信息，从细节入手，了解客户的需求，定能打开一片天地。

这次培训我也收获良多，我相信通过不断地学习以及实践，我一定能够突破自我，在新的工作领域也能开拓一片天地！

银行理财经理营销案例例篇三

非常感谢分行为我们理财经理提供这次难得的销售技能提升培训的机会，一天的时间虽然短暂，授课的内容虽然有限，但大家上课听讲时都专心致志，全神贯注，认真的聆听和记录，相信关泽仁老师的销售理念却为我们今后的销售工作带来了全新的启示。通过此次培训，我收获很多，体会深刻。具体想就有关培训内容浅谈几点体会：

服务营销从了解客户开始，针对自己的岗位，问一问自己，到底有多少不熟悉的客户，针对新客户，通过一些活动，找出未来能为建行邢台分行带来贡献度高的那部分优质客户，积极地向理财经理做好转介。当然老客户更需要积极地经营，通过电话预约、约见客户等，提升产品销售度。

在实际营销过程中，难免会存在各种各样的难题，也许客户会拒绝我们为其设计的理财规划。这就涉及到一个问题，那就是我们首先应了解客户，从见到客户的那刻起，我们应保持对客户有足够的好奇心，了解客户的家庭、职业、学历等情况，以便使我们的营销做到有的放矢，从而在很大程度上避免了不必要的拒绝。当然如果客户拒绝了，我们也要做到不抛弃、不放弃，及时的了解客户拒绝的理由，通过和客户交谈，及时的化解客户心中的疑虑，从而及时地促使销售活

动的顺利完成。

我们销售的金融产品都是无形的，也许客户在某种程度上难以接受，如果我们不能很好地解释所销售的产品，那么借助工具销售应该是很好的选择，例如建议客户做基金定投，可以借助于复利表来说服客户，爱因斯坦曾经说过，世界上最伟大的力量不是原子弹，而是复利。相信等客户看完这些数据后，一定会为他内心带来震撼的。

通过此次培训，今后在销售技能提升过程中要取人之长，补己之短，扎实做好客户的服务工作，为建行邢台分行的销售工作作出更大的贡献。

银行理财经理营销案例例篇四

近来，我行召开了信贷客户经理的警示教育会议，所谓“前车之覆，后车之鉴”，学习了会议里一个个真实的例子，我相信很多人的心里都已经敲响了警钟。

案例中的他们因人生观、价值观被扭曲，无视党纪国法，目无组织纪律，经不住金钱的诱惑而身败名裂，只因贪欲膨胀、利欲熏心，铤而走险，最终断送自己的前途，给自己家庭带来巨大的痛苦。事实说明，人一旦心存侥幸，以身试法，必会受到法律的制裁，最终身陷囹圄。通过这次警示教育活动，使我心灵受到极大震动，思想受到深刻洗涤，更是从中得到一些深层次启示和警醒。

作为一名信贷客户经理，不仅应当具备一定的业务知识和能力，还应当有对法律的“敬畏”感；不仅仅应该做到懂法，更加应该做到守法。日常工作中，一方面，我们必须从杜绝工作中每一个细节性的差错、失误入手，“勿以恶小而为之，勿以错小而容之”，把依法合规经营的理念贯穿到每一个岗位、每一位员工、每一项工作中。另一方面，必须要坚持“合规前提”，把合规作为一切业务经营、内部控制和创

新发展的前提，成为从事信贷工作日常行为的重要组成部分。

在今后的工作中我们要严格做到：

一、恪守职业操守，工作中严格要求自己，遵章守纪，照章办事，端正言行，认真履行岗位职责，提高自身的合规经营意识和制度执行力。常怀律己之心，常修职业之德，常思贪欲之害，时刻提醒自己要严格执行各项从业禁止性规定，防范案件风险，争做优秀员工。

二、树立正确的世界观、人生观、价值观。奉公守法，恪守道德底线，不越纪律红线，自觉抵制各种腐朽诱惑，保持平衡的心态，在名誉、职位、报酬、个人利益等方面知足常乐，安心本职，勤奋工作，坚持“健康生活、快乐工作”。

三、加强学习，不断提高自身的文化修养和道德情操，用知识武装自己，只有知识丰富了，眼界开阔了，境界高尚了，才能正确判断假丑恶、真善美，看问题才能更透彻，才能增强自我保护意识。

在今后的'工作中，我会时刻谨记我行的规章制度，保持高度的警惕心，让自己的职业生涯有一个完美的结局。

银行理财经理营销案例例篇五

20xx年x月x日，我有幸参加了分公司举办的理财经理销售技能提升培训班。能成为这次培训中的一份子，我感到十分的荣幸，使我有了一次增长见识和提高自我能力的机会。这次培训时间虽短，但内容丰富而精练，十分实用。既有老师精辟的理论讲解，又有学员之间精彩的互动训练。从培训一开始，我就被培训中的气氛所感染，老师的精彩讲解，提出的每一个问题，我都认真体会，尽可能多的牢记和吸收，并做到举一反三，深刻理解其中含义。可以说，这次培训使我大开了眼界，拓宽了思维方式，补充了新鲜血液，受益匪浅。

通过这次培训，我深深地体会到，要当好一名理财经理，必须做好以下几方面的工作：

作为一名理财经理应积极主动并经常地与客户保持联系，细分客户，确立目标市场和潜在客户，对客户进行各方面的分析与评价；时刻保持与客户的联系和调动客户的资源，利用有效的沟通手段和沟通策略保持与客户的关系，对客户进行富有成效的拜访与观察。认真倾听客户的需求、理解客户的想法，运用“fabe产品销售技巧”最快最准确的做出营销提问，发现和挖掘客户隐性需求，将客户的隐性需求转为明确需求。运用一些高效简练的业务介绍技巧，更好的提高营销的成功率，从而提高客户的综合贡献度和对我司的依存度，最终提升我司的市场竞争力。

优质服务体现在全新的客户服务理念、全方位的客户服务内容以及现代化的服务手段上。为使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现客户第一的观念，在接触客户的过程中，要牢记“客户的需求就是我们工作的工作目标”这一发展思路，勇于创新，创造性的开展工作，用真诚的心，和客户交朋友，要为客户所想、知客户所愁，排客户所忧、做客户所需、情系客户心。用情去包容客户，用心去体谅客户，用爱去感动客户，用优质服务去发展客户。针对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供最适合最优质的服务。

在工作中，往往也存在着某些或多或少的合理的或不合理的东西，我们都要保持一种积极的心态去对待，抱着更大的热情的去面对挑战。要注意调节自己的情绪，面对工作压力时，应该将每次的困难当作一种考验，当作是再次体现自身价值的一个机遇。在每次对新的考验机会的期待中，使自身的价值得以提高，也就将压力转变成前进的动力。

通过培训，我清楚地认识到自己应该如何去面对客户，具体到每一个环节。专业的销售流程是一个循环的过程，从准客户开拓到准备、约访、接洽、初次面谈、产品说明、拒绝处

理、促成面谈到售后服务，售后服务不是结束，而是另一个准客户开拓的开始。通过互动训练，不仅掌握了具体流程，更重要的是我因此而获取的面对挑战的勇气和自信。还有一点感想，就是要做好准备抓住机会。机会很多，却总有从手缝中溜走的遗憾。不能怨天尤人，而应该自我反省，是没有给我机会吗，还是因为我自己准备的不够充分？机会只给有准备的人。培训带给我很多启示，很多东西值得我们去坚持：一份好心态，一颗上进的心、积极的态度；培养团队精神、创新精神；合理安排时间，树立良好的时间观念；重视细节，战略上举重若轻，战术上举轻若重等等。我一定把这次培训作为一个新的起点，在今后的工作中去实践，去运用。把学到的理论知识运用到实际工作中，为自己的事业和企业的明天而努力。