

建行综合营销岗的理解

• 汇报人：XXX

• 2024-01-19



CATALOGUE

目录

- 建行综合营销岗位概述
- 建行综合营销岗位的核心能力
- 建行综合营销岗位的实践经验
- 建行综合营销岗位的挑战与对策
- 如何提升建行综合营销岗位的业绩
- 总结与展望





PART 01

建行综合营销岗位概述





定义与职责

01

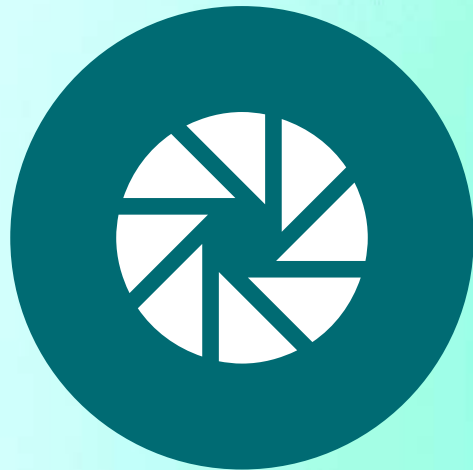
定义：建行综合营销岗位是指银行中负责开展各类金融产品和服务销售、市场拓展和客户关系维护的职位。

02

职责

03

制定和执行营销计划，完成销售目标；



04

深入了解客户需求，提供专业的金融产品和服务建议；

05

拓展新客户，维护和提升老客户满意度；

06

收集市场信息和竞争态势，为银行产品创新提供支持。

岗位特点与要求



综合性

建行综合营销岗位需要具备丰富的金融知识和销售技巧, 能够为客户提供全方位的金融服务。



客户导向

该岗位需时刻关注客户需求, 为客户提供优质的服务体验。

岗位特点与要求



- 团队合作：该岗位需要与银行内部其他部门密切合作，共同完成销售任务和市场拓展。





岗位特点与要求



要求



本科及以上学历，金融、经济等相关专业优先；



具备良好的沟通协调能力和人际交往能力；





岗位特点与要求



熟悉各类金融产品和服务，具备相关从业经验者优先；

具备较强的市场敏感度和分析能力，能够独立开展市场调研和制定营销策略。



岗位发展前景

01

随着金融市场的不断发展和银行业务的不断扩大，建行综合营销岗位的发展前景广阔。

02

该岗位具有较高的职业晋升空间和发展机会，优秀者可晋升至区域经理、销售总监等职位。

03

随着数字化和互联网的快速发展，建行综合营销岗位将需要更多具备数字化营销能力的人才，未来将有更多机会参与到数字化营销和互联网金融等新兴领域中。

账户管理

转账汇款

投资理财



PART 02

建行综合营销岗位的核心能力





沟通能力

● 有效沟通

能够清晰、准确地传达信息，理解客户需求，并与其建立良好的沟通桥梁。

● 倾听技巧

善于倾听客户的需求和意见，给予反馈，建立互信关系。

● 语言表达能力

能够用恰当、易懂的语言介绍产品和服务，增强客户对建行的信任感。





销售技巧

01



市场洞察力



了解客户需求，分析市场趋势，为客户提供满足其需求的解决方案。

02



谈判技巧



能够与客户进行有效的谈判，达成双方满意的合作协议。

03



销售目标达成



制定销售计划，采取有效措施，确保销售目标的实现。



产品知识



01

金融产品知识

熟悉建行的各类金融产品和服务，了解其特点、优势和适用场景。

02

行业动态

关注金融行业动态，了解市场变化和竞争对手情况，为客户提供专业的建议。

03

产品创新

关注金融科技发展，了解新兴产品和服务，为客户提供创新解决方案。



客户关系管理

客户信息管理

建立完善的客户信息档案，了解客户的基本信息、需求和偏好。

客户关怀

定期回访客户，了解客户需求变化，提供个性化的关怀和服务。



客户价值提升

通过深入了解客户需求，提供专业的金融解决方案，提升客户价值。



PART 03

建行综合营销岗位的实践
经验





成功案例分享

1

客户拓展案例

通过深入了解客户需求，成功将客户拓展为银行的高价值客户，实现了业务的快速增长。

2

产品创新案例

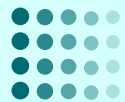
针对市场变化和客户需求，成功推出创新性金融产品，满足了客户多样化的投资需求。

3

客户关系管理案例

通过建立完善的客户关系管理体系，有效提升了客户满意度和忠诚度，稳定了业务来源。





营销策略与技巧

01

市场调研与分析

通过对市场和竞争对手的深入调研与分析，制定出符合市场需求的营销策略和产品方案。

02

目标客户定位

明确目标客户群体，制定针对性的营销计划，提高营销效率和成功率。

03

营销渠道拓展

积极开拓线上和线下营销渠道，利用多元化的营销手段提高品牌知名度和市场占有率。



团队协作与沟通



团队成员分工与协作

根据团队成员的特长和经验，合理分工，发挥各自优势，共同完成营销任务。

有效沟通技巧

运用有效的沟通技巧，确保团队内部信息传递的准确性和及时性，提高团队协作效率。

激励与评价机制

建立科学的激励与评价机制，激发团队成员的积极性和创造力，提升整体业绩。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/937004136044006060>