# 银行学习新客户拓展的技巧心得

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2024-06-24

*自我行网络学院开课，我很高兴可以通过此平台去学习专业的知识，对待每一节课，无论是必修课还是选修课，我都会认真的去听，不是为了完成任务而敷衍了事。在学习中，给我留下深刻印象的一节课就是新客户拓展的技巧。在学习新客户拓展的技巧的课程中国共产党有...*

自我行网络学院开课，我很高兴可以通过此平台去学习专业的知识，对待每一节课，无论是必修课还是选修课，我都会认真的去听，不是为了完成任务而敷衍了事。在学习中，给我留下深刻印象的一节课就是新客户拓展的技巧。在学习新客户拓展的技巧的课程中国共产党有四点

一、选定目标客户。高价值的目标客户将会给我们银行带来利润，所以作为一名客户经理，我们要提高信贷资产管理水平，提升价值创造能力，降低风险和成本能力。熟知本行客户目标市场战略及拓展战略定位，锁定重点营销对象。

二、关注目标客户。要在工作中关注行业排头兵企业，关注区域内利税大户或百强企业，从政府举办的招商会经济贸易洽谈会等活动中寻找目标客户，从竞争对手那里寻找目标客户。

三、定位目标客户。通过课程学习到目标客户特征，一是所处行业是国家重点支持或鼓励发展的行业，二是了解所在区域条件好，具有发展潜力，三是企业自身的情况，要有良好的市场价誉、信用等级较高、产品技术含量高、销路广、现金回流快、财务结构合理，四是管理者有思路、能积极营销或是优秀的继承人或是具备一定的社会背景、拥有庞大的供应商和客户群体等。最重要的是此客户与银行服务能力匹配，有潜在金融需求，且能为银行带来一定的经济效益。

四、制定一系列营销方案。确定目标客户后，要着手客户的开发和产品的营销工作，要进行拜访客户，让目标客户了解我们的银行，收集客户的信息，了解客户的需求，对重点营销的客户要制定营销方案、有组织、有计划、有目的的开展营销活动，达成合作意向。

通过此节课的学习，让我对营销新客户有了更多的技巧，对营销的各个过程有了更清晰的思路，并积极采用课程中的各种表格，真正的做到了学以致用。通过不断的听取网络学院课程使我在工作中更能提高效率，注意以前忽略的细节问题。这些对我们日常营销很有帮助，在以后的工作中，我会更认真地学习网络学院更多的内容，学习各方面知识，充分利用好行里给我们提供的学习平台。强化业务学习。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找