

银行营销心得体会（银行营销的心得）

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/64e61a590a37f2ba09631103950f3d66.html>

范文网，为你加油喝彩！

银行营销心得体会（精选6篇）

当我们积累了新的体会时，写心得体会是一个不错的选择，这么做可以让我们不断思考不断进步。怎样写好心得体会呢？下面是小编为大家收集的银行营销心得体会（精选6篇），供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

银行营销心得体会1

我做客户经理已经快一年了，当初行里的领导把我安排到这么重要的岗位，还特意安排我去哈尔滨学习，对此十分感激，下方我就说说我在客户经理岗位中的一些做法：

一、维护客户要循序渐进。客户经理的工作方式就是透过打电话主动联系客户来购买理财产品。但在我们和客户都十分陌生甚至都没有见过面的状况下，如果直接向客户营销基金、黄金或是保险，那么成功的概率十分低。我的做法是：在客户的定期存款到期的时候对客户进行提醒并借这个机会向客户推荐理财产品，这些产品的特点是风险低，期限短、收益固定，客户比较容易理解。如果客户对这些产品有兴趣并且愿意来网点购买理财产品，就利用和客户见面的机会作进一步的沟通和交流。如此反复几次客户经理对客户就应有一个比较深入的了解，包括客户的风险承受潜力和投资偏好等，能够有针对性的向客户推荐产品，同时向客户讲解一些理财知识和投资理念，引导客户将一部分资产转移到基金、黄金等产品上来。对于新客户的营销要谨慎，一旦没有赚钱甚至赔钱就很难进行二次营销了。

二、注重对理财知识的积累和财经信息关注。现阶段我们应对的大部分客户对理财知识和相关的财经信息了解的都不多，客户经理就应在这些方面表现的专业一些，有利于增强客户对我们的信任，进而完成营销工作。

三、营销策略要灵活多变。我们的很多客户在过去都有投资失败的经历，比如投资基金被套，那我们就转变思路向他介绍黄金；股票型基金被套就向他介绍债券型的；大盘指数基金被套就向他介绍中小板基金或是QDII基金；如果以上投资产品都别套，就换个人营销，原先是柜员A营销就换成柜员B，柜员B不行就换成C...

再说说我队这个工作岗位的一些看法：

一、客户经理就应具备良好的沟通潜力以及人际交往潜力，注重培养和客户之间的感情。此刻银

行业的竞争越来越激烈，金融产品同质化现象严重，同时随着电子银行的快速发展，物理网点的分布对客户的影响也越来越小。这就造成了客户的资产放在哪家银行都一样，买谁家的产品都一样。要想把客户留住就需要感情来维系。

二、维护客户要用心。客户经理所应对的贵宾客户是一个相对固定的群体，数量有限，要想持续地取得出色的业绩，需要经常接触这些客户，多次向他们营销理财产品。这就要求客户经理要取得客户的信任，包括职业道德方面和理财投资的潜力方面，在维护客户的过程中要用心，使其资产保值增值，满足客户的理财的需求。

以上是我在客户经理岗位工作一年来的一些心得体会，期望在今后的工作中，透过自我的不断努力，将我行的高端客户维护好、拓展好。

银行营销心得体会2

经过一年半载的努力与奋斗，在这一年多营销工作时间里，做为一名在从事电子营销工作近一年多的营销人员，一直以来，我认为在营销产品中都要具备：灵敏的反应能力、懂得拿捏揣测客户心理变化、对产品的认知与诠释、语言表达技巧、良好的心理素质。

经过一年半载的努力与奋斗，在这一年多电子银行营销工作时间里，有喜、有悲，有笑声、又有泪水，有成功，也有失败。不过在短短时间里，让我深深体会到，无论做任何事情，都要对自己充满信心。

从事营销行业除了对自己要有足够信心，有经验之外，更重要的是自己的一种心态。我是一名刚刚被提升为小分组长的营销人员，对刚被提升，我感到非常荣幸，但无形的压力也朝我袭来，但适当的压力可以给我推动力，在这里我也想与大家分享下，相信很多在公司工作的同事，他们也有独特的见地。博众长而用之，这样才能为自己在打开一片天地！

一：对自己要有信心

在我刚开始从事营销工作的时候，要拜访客户时犹豫再三不敢进门，好不容易鼓起勇气进门，却又紧张得不知说什么，刚刚开口介绍产品，就被客户三言两语打发出来。一次又一次的拜访失败，我开始为自己在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自己找借口的同时，我已经变得相当的消极了。消极的情绪给我工作带来很大影响，后来领导得知此事，他找我聊了许多，他告诉我：“一名合格的营销员首先要具备充分的自信，只有对自己充满信心，才能消除面对客户是的恐惧，才能给自己一个清晰地思路，把产品通过流畅的语言介绍给客户”。这番话深深的刻入我的脑海中，每当我低落的时候，我都会暗暗给自己鼓劲，我坚信一点，只要对自己有信心、对产品有信心，那我已经成功了一半。

二：给自己在不同时期制定一个力所能及的目标

每个人都要合理安排每一天的工作，都要有计划性、目的性，为了避免一种盲目性的积极，也可以说是一种没有方向性，这种情况往往是事倍功半，得不偿失。在我做为一个新营销小分组长，除了我自己，还要带领组员，既然带领了一支小团队，那要有周详的工作计划、合理时间安排、充分调配人员、良好的团队精神等等。给自己、组员制定一个力所能及的目标！

三：要瞬间获得客户的信赖

在营销产品的时候，我们要与客户交朋友，让客户对自己有好感、信赖。与客户初次见面时的说辞非常重要，好的开场白往往是成功的一半。当然，瞬间获得客户好感、信赖不仅仅体现在初次见面，交谈时客户可能在很长时间对营销员是无动于衷的，但在一些细节上的改变或许可以赢得客户的倾心。

银行营销心得体会3

俗话说：“一年之计在于春”。三月是温暖的季节，也是我们开始奋斗的季节。在这个充满希望的日子里，我走进了中信银行这个大家庭，进行了两周的跟岗实习，在营销过程中，我留下很多耐人寻味的回忆，同时也得到很多刻骨铭心的体会。

第一：具备专业的业务知识。我们是用设点营销的模式，当我们在家乐福摆点时有客户前来询问相关信用卡使用情况，需要我们营销人员具备良好的专业知识，为客户答疑解惑，无论是从办卡条件、激活还是使用、还款，都必须了如指掌，然后才能指导客户完成之后的操作。

第二：具备充分的自信，瞬间获得客户的信赖。一名合格的营销员首先要具备充分的自信，只有对自己充满信心，才能给自己一个清晰的思路，把产品通过流畅的语言介绍给客户。在营销产品的时候，我们要与客户交朋友，让客户对自己有好感。与客户初次见面时的说辞非常重要，好的开场白往往是成功的一半。当然，瞬间获得客户好感、信赖不仅仅体现在初次见面，交谈时客户可能在很长时间对营销员是无动于衷的，但在一些细节上的改变或许可以赢得客户的倾心。

第三：给自己制定一个力所能及的计划。因为设点营销是很多同行惯用的模式，客户见多了也就觉得并不那么新鲜了，点摆在那里，关键要能把客户吸引过来。在营销的过程中，我一直在积极的引导客户，虽然其中有过不少挫折，但同时也掌握了不少方法。而为了避免一种盲目性的积极，我需要制定相应的计划。只有合理安排每一天的工作，才能事半功倍。

第四：在营销失败中学到新知识。常言道：“失败乃管理才能发展的培训，我真是受益匪浅。通过董栗序讲师的精彩讲演，我深刻意识到了自己在日常管理上的弱点与原则间的差距，在管理技巧和沟通技巧的学习中，弥补管理方面的不足。竞争的结果无非就是优胜劣汰，市场如战场，要想赢得战争，光有勇气和胆识是不够的。保险营销正处于扬帆启航的大好时期，同时，营销市场也将狼烟四起，烽火连天。作为一名保险基层的管理者，除了自己本身要掌握丰富的知识，持有端正的态度，良好的习惯以外，实用的技巧是必不可少的。而技巧的提升，必须通过大量的实践和演练，最后让市场来检验可行性。

本次培训班虽然课程上已经结束了，但新的征程刚刚开始。我将以从培训班中学到的知识、态度、习惯、技巧等投入到紧张有序的实际工作中去，以持之以恒的精神、认真严谨的作风，立志为中国人保财险的光辉事业奋斗终身！

银行营销心得体会4

一、扎实的产品知识

首先，我们应该对所营销的产品要有一个全方面的认识，从产品功能、产品的特点、相对优势到如何使用等，都要做到心中有数，这样才能在给客户介绍的时候底气十足。其次，要对市场要有一定的了解，销售任何一款产品除了要掌握产品本身之外，我们还需要将其准确定位，找准其市场发展方向，才能提高它的市场竞争力。

二、树立营销意识和协作精神

作为一名前台工作人员，每一位客户都是我们业务发展的对象。首先要树立良好的营销服务意识，让营销成为我们日常工作的一部分。清楚了这一点，我们就要珍惜机会，抓住每一位客户，把最好的产品介绍给他们，让客户了解和信赖我们的产品并且接受我们的产品。

三、积极的工作心态

一个人的心态在很大程度上决定了一个人人生的成败。我们每天都会面对不同的客户群体，往往在一些细节上的东西，会影响到我们与客户的交流，影响到产品的销售，造成客户拒绝我们的产品。对于客户的拒绝，我们应当用积极的心态去看待，千万不要心灰意冷，把客户拒绝的原因加以分析，找出客户拒绝的真正原因，进行认真的总结，以便在今后的工作当中再次遇到同样的情况就会有更好的销售方法。

四、注重营销技巧

我们面对的是广大客户群，在与客户沟通的过程当中，要充分了解他们的需求，注意营销的技巧，把合适的产品推荐给合适的客户。不能为了销售而销售硬把产品强塞给客户，这样不仅会使客户反感，也会降低客户对我行的忠诚度。所以，在客户进门的时候，我们不能直来直去的营销，应该察言观色、投其所好，营造一种轻松惬意的氛围，了解客户的真实意图，这样就会拉近我们与客户的距离，为营销做下一步铺垫，进而一步步水到渠成的完成销售。

五、做好销售服务

在销售产品的时候，我们应该对客户提示其所将要购买的产品进行完整系统的说明，并揭示风险等，以提高客户对我行产品的了解程度和信任度，为今后给客户推荐其他相关产品打下一个良好的基础。

营销并不是一门很高深的学问，我们只要用心去做，努力去做，认真去做，我相信我们一定能够做到更好，我们的业务发展才会更快，我们职业生涯才会更好的美好。

银行营销心得体会5

电子银行业务作为我行新兴业务，以其方便、快捷、高效的特点而成为重要的市场占有利器。出国留学作为一线柜员，是营销电子银行产品的第一窗口，在此谈谈柜面营销电子银行产品的几点感受：

熟练使用是前提。作为一线柜面服务人员，只有自己熟练掌握操作流程，才能向客户推广我行电子银行业务，才会在营销时得心应手。网上银行电子证书下载、手机银行客户端下载，支付宝卡通签约使用，都需要柜面服务人员熟络于心，疑难处置时才会信手拈来。

推介宣传看需求。营销电子银行产品时，我们一定要讲究方法，传统的询问式往往收效甚微。要侧面打听客户的职业、习惯等情况，有针对性地推介产品。如：有的客户喜欢通过个人账户发放员工工资，而目前严格的代理人制度使得这项业务在柜面上办理变得越来越繁琐，这时我们就可以告诉他开通电子银行产品进行批量转账的便利；对于经常需要跨行汇款的客户，就应讲明晚上可在家汇款，而且目前电子银行产品汇款手续费全免，还可以通过电子银行查到账户明细，能够

随时随地充值电话费，这样客户就会很感兴趣。

精耕细作要体验。了解我行电子银行产品的优势只是做好营销的第一步，关键还在于主动开口营销，因为很多时候客户根本不知道我行有好的电子银行产品，同时，还要学会灵活应对。有些客户对电子银行的安全性心存疑虑，这时就需要我们花更多的耐心去跟客户解释；有时客户根本不懂手机银行业务，最好的办法就是拿出自己的手机给客户演示手机银行的安全性和便利性；有时客户会推说不会使用，这时就要手把手地教客户使用，客户便不好再推脱。一句话，积极主动、见招使招，营销效果会很明显。

联系沟通很重要。虽然很多人都知道电子银行，但对电子银行的了解只停留在概念上，尤其是农村地区的客户，这些人在使用电子银行时会有这样那样的问题。在柜面为客户开通电子银行业务，要主动为客户留个联系方式，让客户遇到难题可随时咨询，必要时可以现场指导安装，告知操作流程，同时还应做到定期电话回访。这不仅能使客户感受到我行的贴心服务，更重要的是保证客户正常使用，久之便可产生使用依赖性。

银行营销心得体会6

最近参与了工行两个营业部的服务营销项目，通过对环境设施的整改，营销环境的建设，提高服务规范，对客户进行个性化营销等方式帮助网点提高服务能力。

一、环境设施标准化。

按照统一模式，对营业网点重新规划服务区域，完善各功能分区，将网点划分为现金区、非现金区、自助服务区、咨询休息区、理财服务区，vip贵宾室等六大区域，统一安装并有醒目的标示。配置了伞架、雨散打气筒等便民设施，添置了玻璃擦等卫生设施，摆放了绿色观赏植物，贵金属柜标注当日价格。通过5s管理，物品摆放整洁有序，资料架、广告牌、荣誉墙整齐规范，电子显示屏每天把天气预报、雨雪天的温馨提示以及新发行的理财产品、国债和各项优惠活动滚动，让顾客置身于温馨服务之中，彰显了工行与众不同的客户服务观。

二、服务标准规范化。

为提高服务规范化，营业网点每天的晨训从检查仪容仪表，从微笑服务，从站立微笑迎接第一批客户开始，从规范化服务的每一个细节开始。要求网点从穿着打扮、身体姿势、服务语言、工作效率到面貌都必须规范，真正做到着装整洁、举止端庄、主动热情、周到快捷。

三、客户服务个性化。

为提高服务效率和效能，需加强客户引导分流，积极推行个性服务。对大堂经理服务台重新进行设置，把客户必须填写的单据，都制作了范本，放置在服务台的外围周边，方便客户对照填写。充分发挥大堂经理在客户引导分流和识别中高端客户中的关键作用，第一时间把握客户需求，区分复杂业务和简单业务、将客户分流到不同业务窗口和自助服务区，实施“差别化、个性化”服务，最大限度满足客户需求和缩短客户等待时间，提高服务能力。

四、服务检查严格化。

该部采取多种形式加强服务检查，定期检查和不定期检查相结合，实地检查和远程检查相结合，

安排专人不定期观看远程，对网点的服务情况进行检查，检查结果每月通过《服务》进行，对违反服务规范的网点和个人严格按服务质量管理办法进行扣罚，以此带动全行服务执行能力的提升。

更多 范文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发