

陈楠老师 银行营销实战专家

RFP 理财规划师

北美 LOMA 理财规划师

国家二级理财规划师

亚洲魅力导师研究院院长

延边农商行营销管理顾问

《网格化精准营销》辅导项目创始三杰之一

全国多家培训机构核心讲师

《银行网点转型之道：重新定义银行网点》作者

曾任职位：太平洋保险、中国太平培训经理、部门营销主管、营销分管总



数据解读陈老师：

★1—连续两年行业女讲师授课量**第一名**

★10—10 年世界 500 强企业销售管理与培训经验

★20—辅导 20 余家银行顺利实现网点营销转型

★100—曾主导银行外拓项目、网格化精准营销、网点营销转型项目实操 100 余期

★240—年度授课量高达 240 余天，其中仅《储客活动策划》一节课返聘 20 余期

★2150—曾组织策划并主讲“理财沙龙”千余场，单场成交最高 2150 万

★10000—先后为四大行、股份行、邮储银行、农商行、城商行，培训银行一线营销管理干部 10000 余名

授课风格：

陈楠老师多年来凭借其扎实的理论功底和丰富的实践经验，擅于在司空见惯的现实生活中见微知著，发现并挖掘理论与实践之间的关键接点，在个人职业稳健成长和永续销售有着其独到的见解，并且在课中会透过个性化的现场点评，促进学员产生当即行为改善的训练效果。

理论知识讲授：多案例教学—寓教于乐—理论结合实战

实用技巧训练：实用性强—逻辑性强—强化模压训练

课后实践反馈：影响持久—轻松实践—粘性反馈机制

经典培训语录：当你读懂了客户，就可以不营而销

研发项目：

- ✓ 《网格化精准营销》：让营销变得简单精准
- ✓ 《固本拓新一存量客户激活》：存量客户价值深耕的策略经营之道
- ✓ 《营销资本+》：银行资源整合的终极培训项目
- ✓ 《银行网点金管家》：网点负责人是未来银行的核心竞争力

主讲课程：

“互联网+” 银行网点负责人 MBA：

- 《互联网时代银行网点经营战略》
- 《互联网时代银行网点营销策略》
- 《商业银行拓展营销与固化》
- 《大数据时代存量客户价值激活》
- 《卓越支行长的六项修炼》
- 《银行网点旺季营销策略与实战技能提升》
- 《新零售时代商业银行营销策略》
- 《新零售时代特色网点打造》

金融行业大型项目服务介绍（部分）：

- ◆中国邮储银行大庆分行《个金业务营销队伍营销能力提升》项目 5 期。
- ◆中国邮储银行三门峡分行《个金业务营销队伍营销能力提升》项目 3 期。
- ◆中国工商银行江苏分行《个金业务营销队伍营销能力提升》项目 4 期。
- ◆长沙银行《客户沟通与心理分析》项目 6 期。
- ◆中国建设银行武汉分行《社区银行营销及沙龙经营技巧》项目 4 期。
- ◆中国邮储银行郑州分行《理财客户顾问式营销实战训练》5 期。
- ◆吉林农商行《网格化精准营销》项目 6 期
- ◆广西银行《银行外拓营销能力提升》项目 6 期。
- ◆四川邮储银行《银行外拓营销能力提升》项目 3 期。
- ◆浙江某商业银行《银行外拓营销能力提升》项目 3 期。

部分返聘情况：

中国工商银行江苏分行

《精细化沙龙策划与经营实操特训营》（4 期）

中国建设银行武汉分行	《社区银行营销及沙龙经营技巧》（4期）
中国农业银行吉林省行	《销售人员的高效时间管理》（4期）
中国农业银行山东省行	《顾问式销售训练营》（2期）
江苏银行淮安分行	《沙龙策划与组织》（2期）
中国民生银行武汉分行	《电话营销实战技巧》（2期）
长沙银行	《社区银行营销策划及组织》（2期）
长沙银行	《客户沟通与心理分析》（6期）
山东省东营邮政局	《顾问式销售训练营》
四川省西昌邮政局	《外拓营销实战训练》（6期）
辽宁省盘锦邮政局	《理财沙龙与顾问式营销》（8期）
河南省三门峡邮政局	《卓越理财经理特训营》《4期》
河南省郑州邮政局	《银行业务电话销售实战技巧》（4期）
河南省新乡邮政局	《顾问式销售训练营》（8期）
黑龙江省大庆邮储银行	《开好“两会”提升业绩》（5期）
河北省石家庄邮储银行	《销售沟通技巧》（2期）
吉林农商行	《网格化精准营销》项目6期

部分授课照片分享：



银川《网格化精准营销》公开课



重庆《网格化精准营销》公开课



吉林长春农商行
《网格化精准营销》项目



吉林延边农商行
《网格化精准营销》项目



江苏工行
《客户关系挖掘与管理》



长沙银行
《社区银行营销策划及组织》



黑龙江农行
《客户经理顾问式销售技巧》



济南农商行
《存款保险制度应对策略》一期



济南农商行
《存款保险制度应对策略》二期



湖北天门农商行
《外拓营销》



石家庄邮储银行
《销售沟通技巧》



武汉民生银行
《外拓营销实战技巧》



江苏银行
《沙龙策划与组织》



四川西昌邮储银行
《外拓营销实战训练》



长沙银行
《客户沟通与心理分析》



河南邮储
《顾问式销售训练营》



辽宁邮储
《理财沙龙与顾问式营销》



河南邮储
《卓越理财经理特训营》



河南邮储
《银行业务电话销售实战技巧》



农业银行吉林省行
《销售人员的高效时间管理》



吉林某农商行
《开门红营销项目》



阜新银行
《银行综合营销策略提升》



大庆邮储银行
《外拓营销实战训练》三期



北京银行长沙分行
《外拓营销实战训练》



湖北通城农商行
《外拓营销》



四川邮储银行
《外拓营销》



长沙银行
《外拓营销》



四川邮储银行宜宾分行
《外拓营销》



安徽某农商行
《外拓营销》



四川农商行
《外拓营销》

部分授课评价分享：



第二组

感谢总行给我们创造了一次宝贵的学习机会，也很荣幸参加了这次沙龙培训，经过今天的培训，让我对银行营销有了新的认识，打开了我们的营销的新视野。让我们从全新的角度去重新认识营销。今天的培训在陈老师的带领下从开始的团队游戏到后来的团队心得讨论，我想用三个字来概括一下我对本次活动的感受，即“精”、“实”、“全”：“精”在整个沙龙流程的精心安排、精益求精；“实”在陈老师的授课内容注重实际，让我们可以学以致用。“全”在对沙龙整个策划步骤，难点的详细讲解。今后，我们一定把这三天的所学，融入每天的工作中，用理论更好的指导实践。



第二组

感谢总行给我们创造了一次宝贵的学习机会，也很荣幸参加了这次沙龙培训，经过今天的培训，让我对银行营销有了新的认识，打开了我们的营销的新视野。让我们从全新的角度去重新认识营销。今天的培训在陈老师的带领下从开始的团队游戏到后来的团队心得讨论，我想用三个字来概括一下我对本次活动的感受，即“精”、“实”、“全”：“精”在整个沙龙流程的精心安排、精益求精；“实”在陈老师的授课内容注重实际，让我们可以学以致用。“全”在对沙龙整个策划步骤，难点的详细讲解。今后，我们一定把这三天的所学，融入每天的工作中，用理论更好的指导实践。



第三组

在激烈的同业竞争的大背景下，要求我们必须改变卖方市场坐客模式，我们必须走出去，通过外拓，通过沙龙等等积极的方式来获取我们的客户。

沙龙营销，是让我们直客式的获取特定人群的客户，通过我们的活动语言的艺术，让他们体验我们的产品，参与我们的产品，直至习惯我们的产品。

通过一天学习我们知道了沙龙的概念，金融行业沙龙的由来，金融产品的销售特性，银行网点精品沙龙认知等等，还让我们了解了如何做好精细化沙龙策划。



第三组

在激烈的同业竞争的大背景下，要求我们必须改变卖方市场坐客模式，我们必须走出去，通过外拓，通过沙龙等等积极的方式来获取我们的客户。

沙龙营销，是让我们直客式的获取特定人群的客户，通过我们的活动语言的艺术，让他们体验我们的产品，参与我们的产品，直至习惯我们的产品。

通过一天学习我们知道了沙龙的概念，金融行业沙龙的由来，金融产品的销售特性，银行网点精品沙龙认知等等，还让我们了解了如何做好精细化沙龙策划。

中国联通 下午8:19 WeChat (... 延边... (74人)



学习心得：今天听了陈楠老师的讲课，懂得了网格化营销七步法，挖掘客户的痛点，从而找到解决途径，最终使他们成为我们的客户。网格化让营销变得简单精准，受益匪浅。

下午7:51



四组

学习心得：第一次听陈楠老师的讲课，通过网格化营销模式的学习，了解了网格化营销七步法，改变固有的营销方式，试着从客户的痛点为切入点，深入分析客户、从而达到更精准的服务客户、从而达到更精准的服务客户！感谢陈楠老师！😊😊😊



二组

学习心得:今天听陈老师的授课，主要学习到了精准定位营销区域，精准定位客户需求，从而帮助客户解决问题，达到双赢，建立我行在客户心中的地位，受益匪浅，感谢陈老师！

语音输入 表情 更多

中国联通 下午8:19 WeChat (... 延边... (74人)



学习心得：今天听了陈楠老师的讲课，懂得了网格化营销七步法，挖掘客户的痛点，从而找到解决途径，最终使他们成为我们的客户。网格化让营销变得简单精准，受益匪浅。

下午7:51



四组

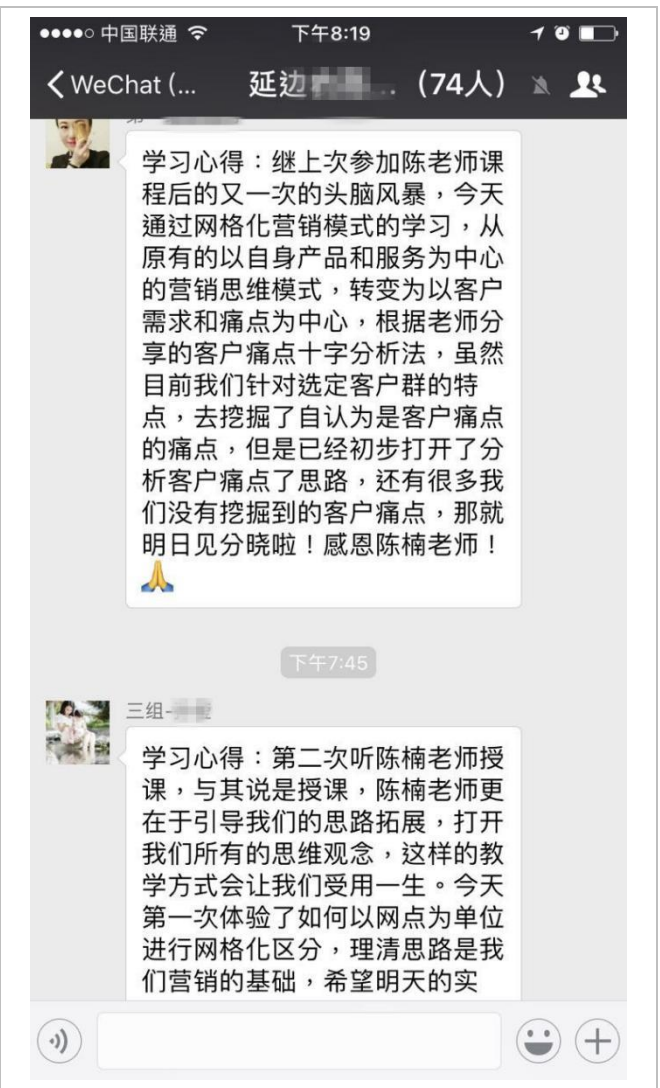
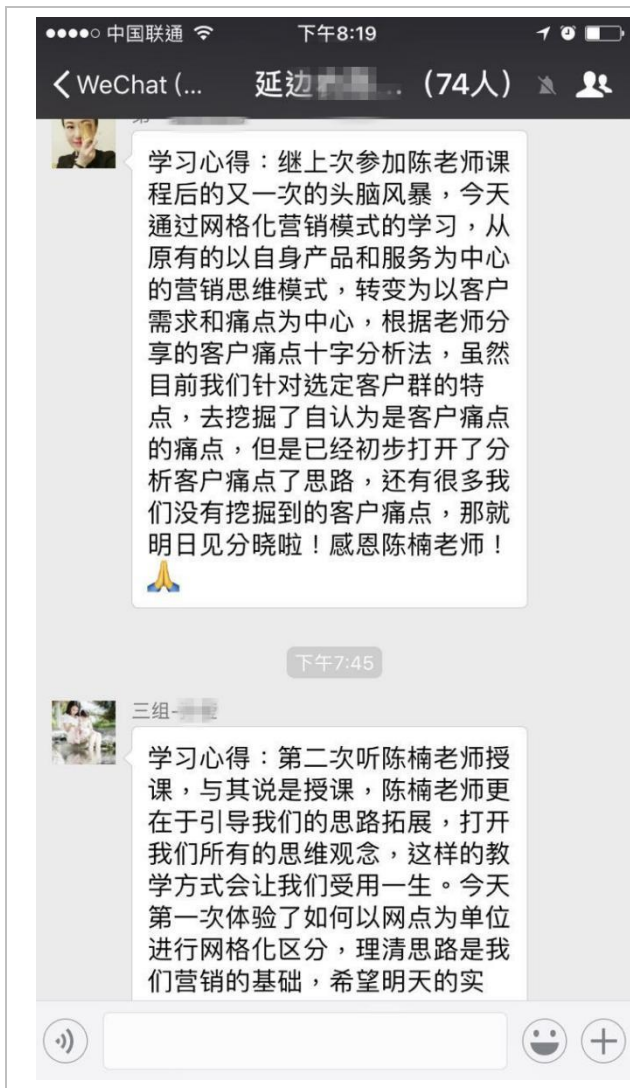
学习心得：第一次听陈楠老师的讲课，通过网格化营销模式的学习，了解了网格化营销七步法，改变固有的营销方式，试着从客户的痛点为切入点，深入分析客户、从而达到更精准的服务客户、从而达到更精准的服务客户！感谢陈楠老师！😊😊😊

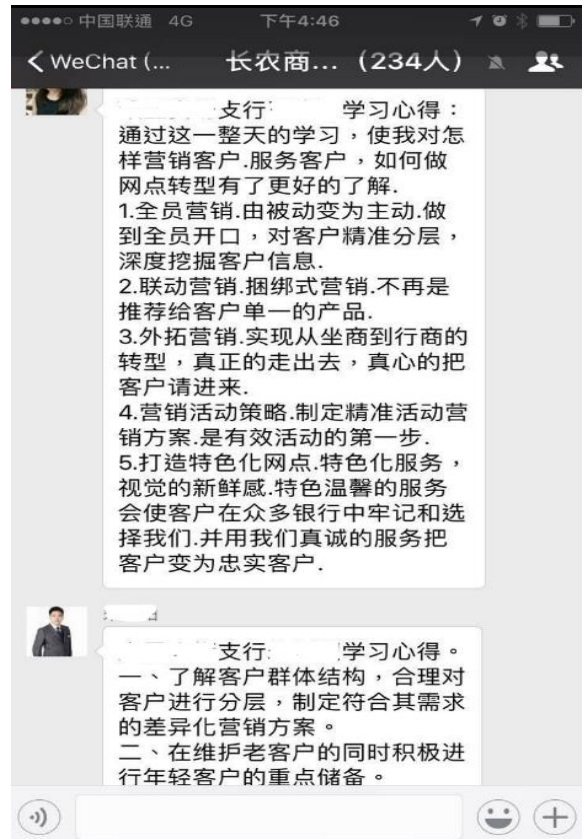
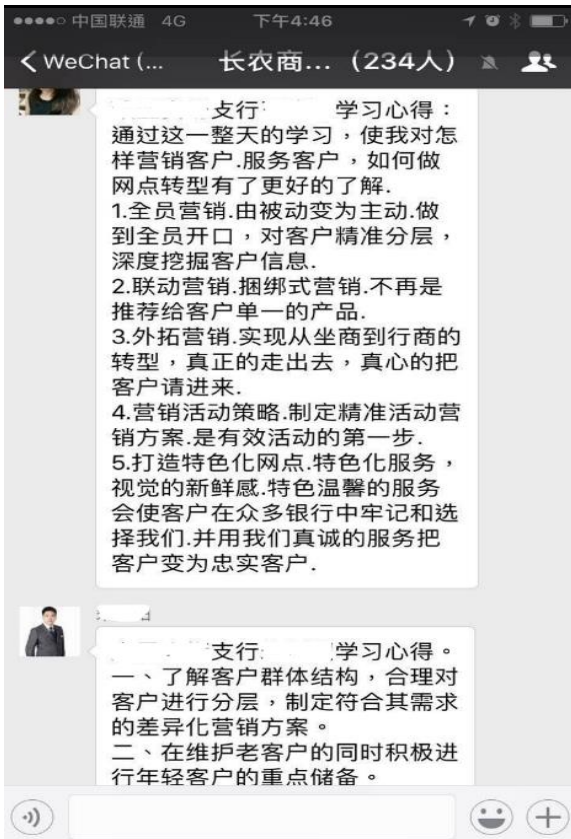


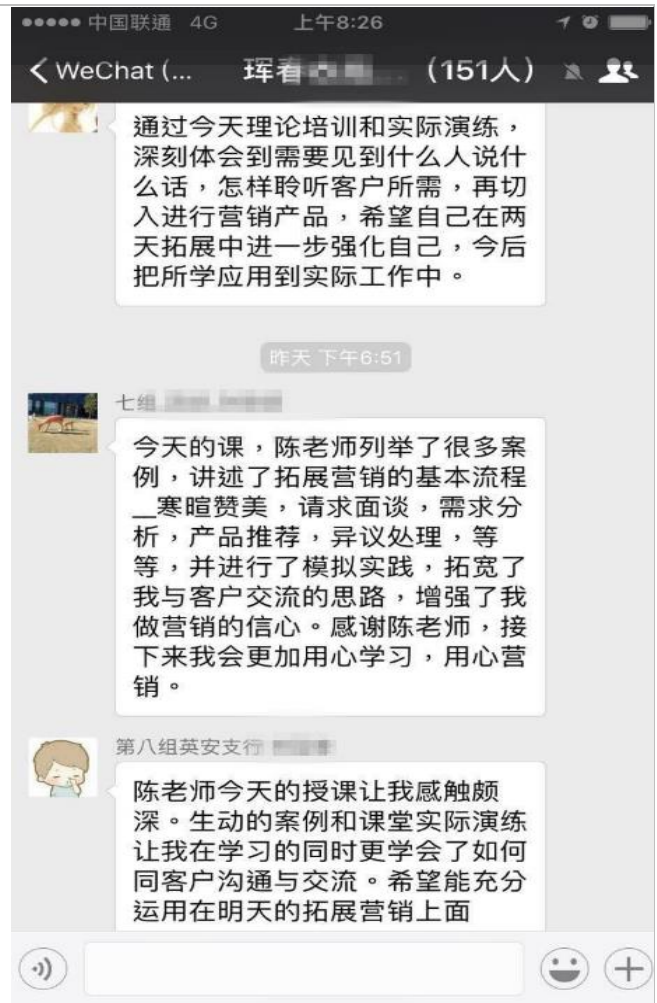
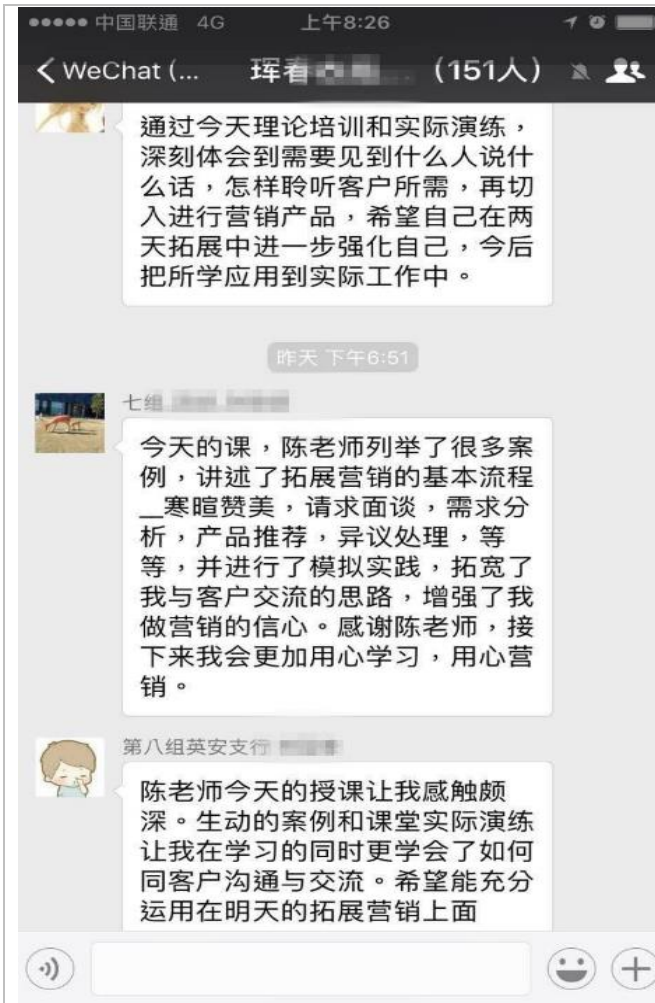
二组

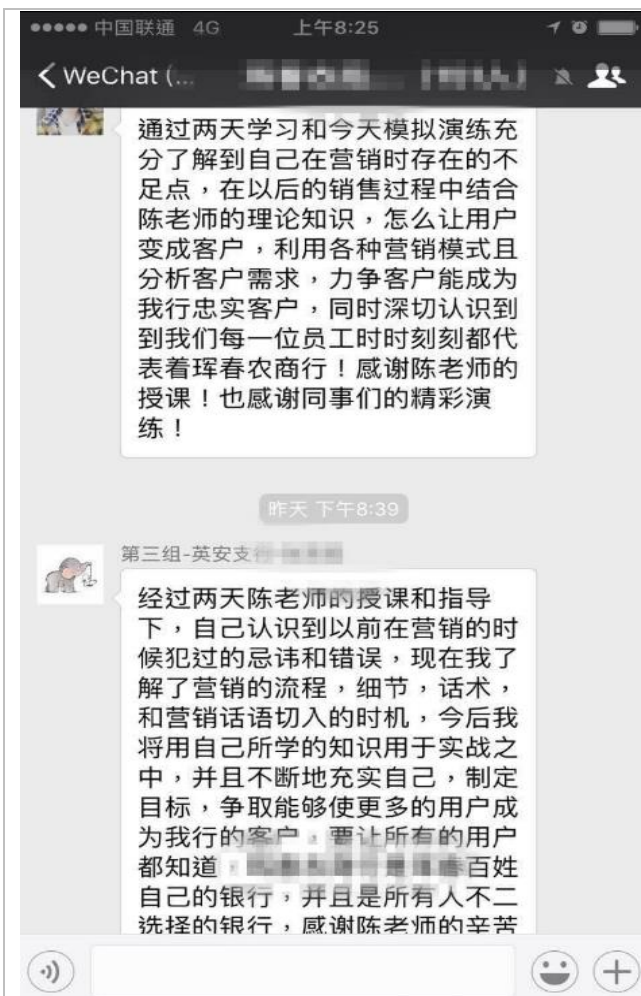
学习心得:今天听陈老师的授课，主要学习到了精准定位营销区域，精准定位客户需求，从而帮助客户解决问题，达到双赢，建立我行在客户心中的地位，受益匪浅，感谢陈老师！

语音输入 表情 更多







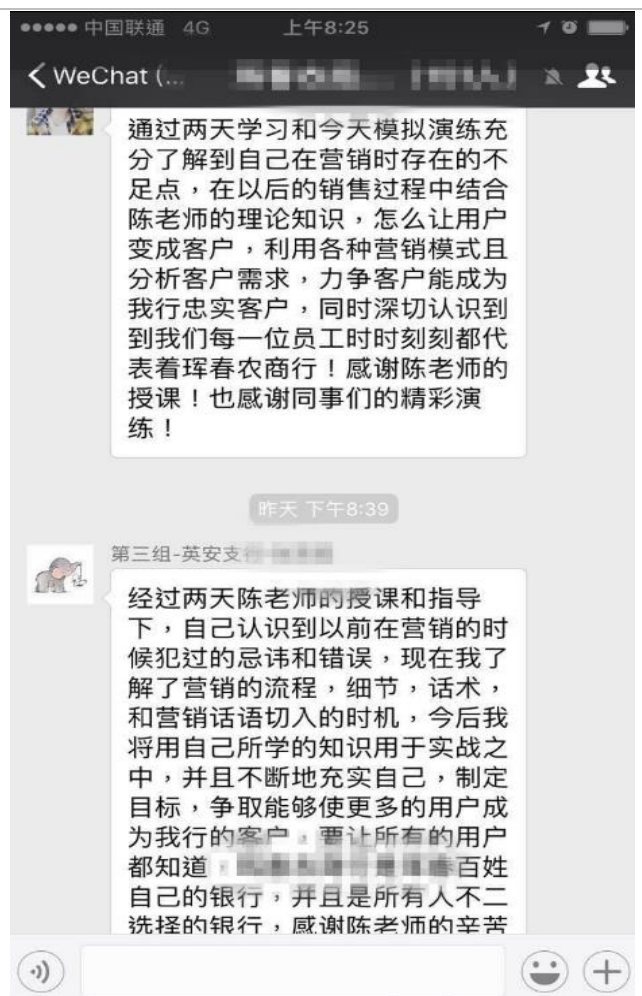


通过两天学习和今天模拟演练充分了解到自己在营销时存在的不足点，在以后的销售过程中结合陈老师的理论知识，怎么让用户变成客户，利用各种营销模式且分析客户需求，力争客户能成为我行忠实客户，同时深切认识到我们每一位员工时时刻刻都代表着琿春农商行！感谢陈老师的授课！也感谢同事们的精彩演练！

昨天 下午8:39

第三组-英安支行

经过两天陈老师的授课和指导下，自己认识到以前在营销的时候犯过的忌讳和错误，现在我了解了营销的流程，细节，话术，和营销话语切入的时机，今后我将用自己所学的知识用于实战之中，并且不断地充实自己，制定目标，争取能够使更多的用户成为我行的客户，要让所有的用户都知道，让所有的老百姓自己的银行，并且是所有人不二选择的银行，感谢陈老师的辛苦

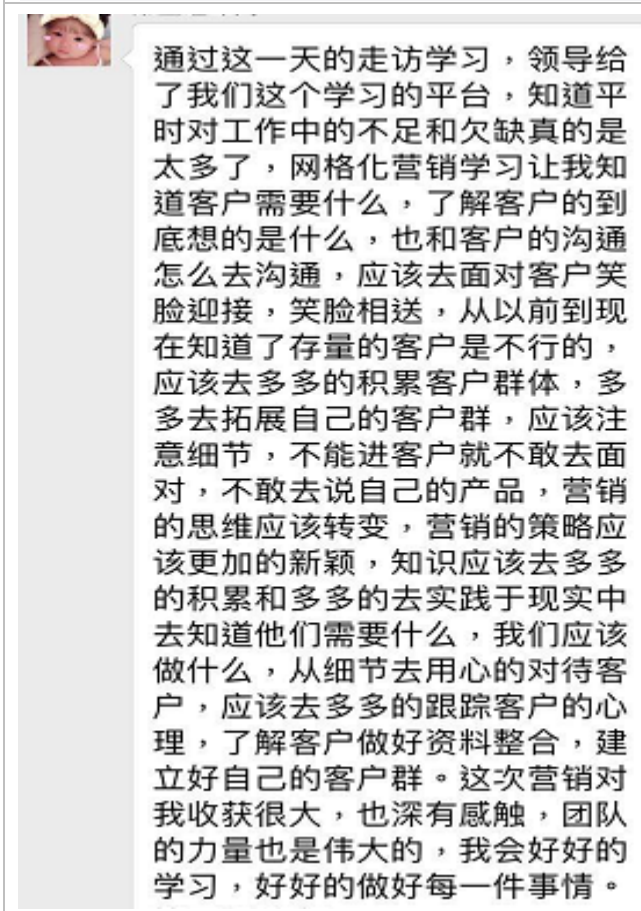


通过两天学习和今天模拟演练充分了解到自己在营销时存在的不足点，在以后的销售过程中结合陈老师的理论知识，怎么让用户变成客户，利用各种营销模式且分析客户需求，力争客户能成为我行忠实客户，同时深切认识到我们每一位员工时时刻刻都代表着琿春农商行！感谢陈老师的授课！也感谢同事们的精彩演练！

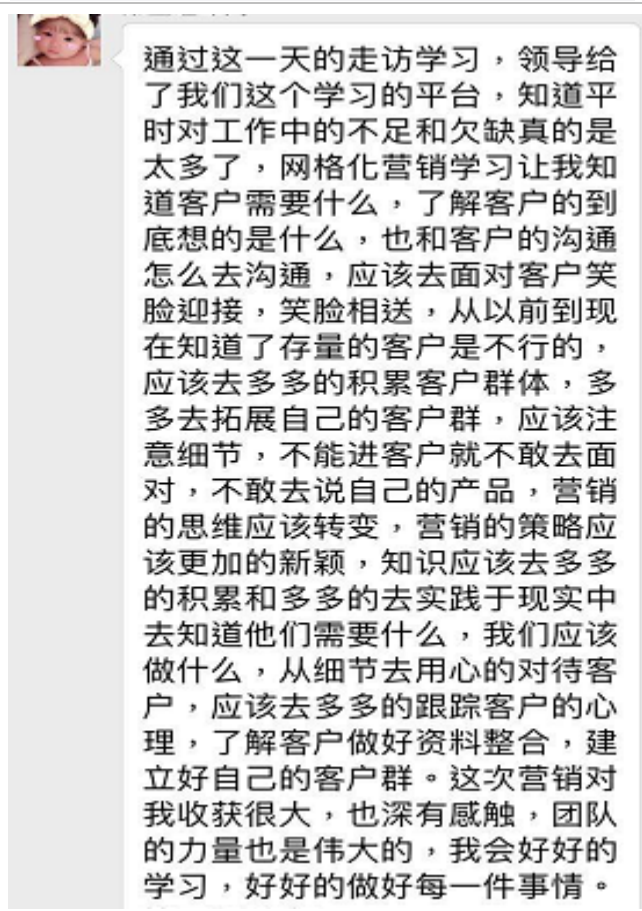
昨天 下午8:39

第三组-英安支行

经过两天陈老师的授课和指导下，自己认识到以前在营销的时候犯过的忌讳和错误，现在我了解了营销的流程，细节，话术，和营销话语切入的时机，今后我将用自己所学的知识用于实战之中，并且不断地充实自己，制定目标，争取能够使更多的用户成为我行的客户，要让所有的用户都知道，让所有的老百姓自己的银行，并且是所有人不二选择的银行，感谢陈老师的辛苦



通过这一天的走访学习，领导给了我们这个学习的平台，知道平时对工作中的不足和欠缺真的是太多了，网格化营销学习让我知道客户需要什么，了解客户的到底想的是什么，也和客户的沟通怎么去沟通，应该去面对客户笑脸迎接，笑脸相送，从以前到现在知道了存量的客户是不行的，应该去多多的积累客户群体，多多去拓展自己的客户群，应该注意细节，不能进客户就不敢去面对，不敢去说自己的产品，营销的思维应该转变，营销的策略应该更加的新颖，知识应该去多多的积累和多多的去实践于现实中去知道他们需要什么，我们应该做什么，从细节去用心的对待客户，应该去多多的跟踪客户的心理，了解客户做好资料整合，建立好自己的客户群。这次营销对我收获很大，也深有感触，团队的力量也是伟大的，我会好好的学习，好好的做好每一件事情。



通过这一天的走访学习，领导给了我们这个学习的平台，知道平时对工作中的不足和欠缺真的是太多了，网格化营销学习让我知道客户需要什么，了解客户的到底想的是什么，也和客户的沟通怎么去沟通，应该去面对客户笑脸迎接，笑脸相送，从以前到现在知道了存量的客户是不行的，应该去多多的积累客户群体，多多去拓展自己的客户群，应该注意细节，不能进客户就不敢去面对，不敢去说自己的产品，营销的思维应该转变，营销的策略应该更加的新颖，知识应该去多多的积累和多多的去实践于现实中去知道他们需要什么，我们应该做什么，从细节去用心的对待客户，应该去多多的跟踪客户的心理，了解客户做好资料整合，建立好自己的客户群。这次营销对我收获很大，也深有感触，团队的力量也是伟大的，我会好好的学习，好好的做好每一件事情。



一天的外拓营销，让我对陈老师讲授的网格化精准营销有了更深刻的理解，经过老师的指导，也意识到我们在营销方面的不足。下面与大家分享一下我的几点收获，一是要掌握与人沟通的技巧，给客户的第一印象很重要，一个好的开场白能营造出融洽、和谐的谈话氛围。二是不要直奔主题，把握好谈话节奏，细心聆听客户的需求，分析出有效的客户信息，针对具体的信息判断客户的痛点是什么，再有针对性的介绍一下我们的产品优势。三是要在沟通的过程中做到快速转换思维，把直接营销转换成网格化营销，可以提出合作营销方式，把握可利用的资源，实现合作共赢。还可以通过聊天了解一下客户的人际网络，建立立体化的营销模式。



一天的外拓营销，让我对陈老师讲授的网格化精准营销有了更深刻的理解，经过老师的指导，也意识到我们在营销方面的不足。下面与大家分享一下我的几点收获，一是要掌握与人沟通的技巧，给客户的第一印象很重要，一个好的开场白能营造出融洽、和谐的谈话氛围。二是不要直奔主题，把握好谈话节奏，细心聆听客户的需求，分析出有效的客户信息，针对具体的信息判断客户的痛点是什么，再有针对性的介绍一下我们的产品优势。三是要在沟通的过程中做到快速转换思维，把直接营销转换成网格化营销，可以提出合作营销方式，把握可利用的资源，实现合作共赢。还可以通过聊天了解一下客户的人际网络，建立立体化的营销模式。



第二组

感谢总行给我们创造了一次宝贵的学习机会，也很荣幸参加了这次沙龙培训，经过今天的培训，让我对银行营销有了新的认识，打开了我们的营销的新视野。让我们从全新的角度去重新认识营销。今天的培训在陈老师的带领下从开始的团队游戏到后来的团队心得讨论，我想用三个字来概括一下我对本次活动的感受，即“精”、“实”、“全”：“精”在整个沙龙流程的精心安排、精益求精；“实”在陈老师的授课内容注重实际，让我们可以学以致用。“全”在对沙龙整个策划步骤，难点的详细讲解。今后，我们一定把这三天的所学，融入每天的工作中，用理论更好的指导实践。



第二组

感谢总行给我们创造了一次宝贵的学习机会，也很荣幸参加了这次沙龙培训，经过今天的培训，让我对银行营销有了新的认识，打开了我们的营销的新视野。让我们从全新的角度去重新认识营销。今天的培训在陈老师的带领下从开始的团队游戏到后来的团队心得讨论，我想用三个字来概括一下我对本次活动的感受，即“精”、“实”、“全”：“精”在整个沙龙流程的精心安排、精益求精；“实”在陈老师的授课内容注重实际，让我们可以学以致用。“全”在对沙龙整个策划步骤，难点的详细讲解。今后，我们一定把这三天的所学，融入每天的工作中，用理论更好的指导实践。



第三组

在激烈的同业竞争的大背景下，要求我们必须改变卖方市场坐客模式，我们必须走出去，通过外拓，通过沙龙等等积极的方式来获取我们的客户。

沙龙营销，是让我们直客式的获取特定人群的客户，通过我们的活动语言的艺术，让他们体验我们的产品，参与我们的产品，直至习惯我们的产品。

通过一天学习我们知道了沙龙的概念，金融行业沙龙的由来，金融产品的销售特性，银行网点精品沙龙认知等等，还让我们了解了如何做好精细化沙龙策划。



第三组

在激烈的同业竞争的大背景下，要求我们必须改变卖方市场坐客模式，我们必须走出去，通过外拓，通过沙龙等等积极的方式来获取我们的客户。

沙龙营销，是让我们直客式的获取特定人群的客户，通过我们的活动语言的艺术，让他们体验我们的产品，参与我们的产品，直至习惯我们的产品。

通过一天学习我们知道了沙龙的概念，金融行业沙龙的由来，金融产品的销售特性，银行网点精品沙龙认知等等，还让我们了解了如何做好精细化沙龙策划。