

想跟新入行的信用卡销售说点啥？

## 一、展业模式。

信用卡销售有很多的展业模式，但是现在主要这里讲有陌生拜访、关系营销、企业团办、驻点营销、会议营销、网络营销、电话营销、场景营销等等。那么一般的销售高手基本上是关系营销 > 企业团办 > 陌生拜访。

## 二、为什么办卡？

有很多新入行的小伙伴不知道从哪里下手，那么这里最简单的从4个方面让客户办卡：额度、礼品、市场活动、人际关系。



来源 网络

四、新人须知。作为信用卡行业的新人一定要从企业文化、业务知识、销售技能，自我调控能力方面进行培训。

(1) 只有认可了企业文化，才能认可单位的产品，才能够认可团队的荣誉，才能

够有一个更好更长远的发展；

(2) 业务知识是我们发展的基础，只有熟练熟悉掌握业务知识，信用卡产品的相关材料，才能够成为信用卡行业的专家，对于客户所提到的问题才能够应对自如；

(3) 销售技能是我们进行业务提升的关键，同样是一个单位销售高手，可能会渗透率达到85%以上，一般人可能也就到20%，这中间就是销售技能所产生的差距，销售技能不单单是技能，更多的是综合多方面的素质差距；

(4) 自我调控能力，什么是自我调控能力就是遇到困难、遇到挫折进行自我改良的能力，绝对不是怨天尤人或者是消极怠工，而是积极的找出问题，修改策略有一个更好的交付结果的过程。关注 卡员微信公众号，让销售成交更简单！