万海勇老师

**个人简介**

* 人际行为与营销实战专家
* 瑞士银行 谈判顾问

**曾任：**

* 某外资银行 公共关系经理
* 某国有行总行多个营销岗位 负责人

**实战经验**

* 16年以上的销售与管理经验。10余年的授课经验。万老师在银行营销案例梳理与销售实战模拟等领域具有独到的建树和实战贡献
* 在银行业销售过12种产品，曾担任IBM、LaneCrawford、德意志银行、瑞士银行、中国银行、中国工商银行、中信银行、燃点（中国第一个互联网白酒品牌）等机构的营销项目顾问。担任过数家银行的营销技巧辅导师

**近期课程**

工行临沂分行，《网点主任深度营销辅导项目》，30人；

恒昌汇财扬州公司，《大客户沟通集训》，100人；

广大银行卡中心，《目标寻找与开发》，40人；

浦发银行石家庄分行，《带队伍做营销》，40人；

民生银行广州分行，《优势谈判》集训，40人；

长沙银行邵阳分行，《对公营销精要》，60人；

上海银行上海总行，《商务谈判》，60人；

工行浙江分行，支行长集训，《优势谈判》，70人；

工行济南工行，《对公营销精要》，200人；

中行湖北分行，对公产品经理，《引导式销售》，90人；

**擅长行业&领域**

* **行业：**银行、企业
* **领域：**对公营销、攻心谈判、精准营销、营销心理学

**主讲课程**

* **银行类：**《对公客户营销》、《机构业务营销精要》、《小微客户与行业营销：隐形关系》、《小微企业存款营销》、《客户情报分析》、《销售心理学》、《销售实战地图系列》、《存贷款营销系列》、初中高级销售：《销售密码》《深度销售》、《目标客户寻找与开发》、《电话邀约实战》、《大客户销售》等
* **通用类：**《互联网营销密码》、《商务谈判》、《识人密码》、《销售团队管控密码》、《目标客户寻找与开发》等

**授课风格**

* **理论强化：**具备深厚的营销管理功底，逻辑清晰，思路严谨。贴合学员需求定制授课内容
* **丰富案例：**有大量的实战案例，课程内容全部来自于实战，通过情景模拟方式来调动学员的参与度，让学员进行实际情况演练并且进行分析点评
* **多样教学：**游戏互动、讨论点评、情景模拟。注意发散学员的思维，课后有跟进，注意学员的收获成果以及运用程度

**服务客户**

* **银行业：**中国银行、建设银行、工商银行、农业银行、交通银行、招商银行等20多家银行
* **IT互联网：**百度、金山软件、小米科技、和芯微电子、清华高科、红领、海尔等

**项目反馈**

* **学员评价**

一个偶然的机会听了万老师的课，收获非常大！我很喜欢这个课，很喜欢万老师的风格。他讲课过程中很注重通过发问来引起听众思考，他有非常好的一整套训练手段来让听众进入知识脉络和语境。

 ——某外资银行人力资源与员工发展负责人 李霞

万老师的课，对于我这个热爱听课而有些挑剔的人来说，实用、好听，并且用得上。他的讲解有独到之处，我同事听我的分享都很感兴趣。尤其是他带领学员演练的实战套路很适合当前银行竞争的实际情况。

 ——中国银行南阳分行人力资源部负责人 徐奎

万老师的销售课程，对银行对公条线、零售条线的客户经理乃至支行长帮助特别大，除了销售套路、技巧之外，更重要的是对于推动我们的整体营销工作能获得很多的启发。

 ——中信银行杭州分行副行长 姜雨林

我希望有更多机会去听万老师的课，只恨时间有限、机会难得。衷心感谢万老师，他的课让我感受到热忱与专业的力量。

 ——IBM中国开发中心Lotus Domino开发部经理 沙志强

* **现场剪影**



