

# 【银行网点高绩效团队打造】课程大纲

——讲师陈方晖

## 第一部分 框架的要求：

### 一、课程大纲的项目

**【银行网点高绩效团队打造】** 主讲人：陈方晖

课程大纲：

包含以下部分：课程名称、课程背景（前言）、课程收益、学员对象、授课方式、授课天数、课程大纲七个部分

### 二、培训课程的名称

1、【银行网点高绩效团队打造】课程 主讲：陈方晖

知识点： 顾问型团队、伙伴型团队、教练型团队、自主性、思考性、协作性、  
共同危机感、动力之源、团队的核心、物质激励、精神激励、

2、教学方式：讲师讲授+案例分析+视频互动+角色扮演+情景模拟+实操演练+尖峰对决

### 三、课程背景（前言）：

**首先：**优秀的银行网点高绩效团队，是网点销售业绩的重要保证，销售人员有如足球场上破门得分的射手一样，是最终促成交易，实现项目销售的一线战士，那么，我们应该如何让销售团队步调一致、默契配合、真诚团结、以致能实现最终的业绩目标呢？其实销售团队的建设与管理是关键。

**其次：**银行网点高绩效团队的建设与管理，从管理学抽象的：计划、组织、选拔、指导、控制、到工作中组建团队、宣扬使命感、消除遇到的障碍、听取各方面反馈、维护团队的稳定、保证正确的判断、养成乐观的态度，再具体到销售任务的分配、行业划分、客户经理和工程师的搭配、每周每月每季的

业务回顾、销售业绩预测管理等，都有章可循，有书可查。纲举目张，银行网点高绩效团队的管理，关键是人的管理，尤其是如何培养和引导每一个银行网点高绩销售人员发挥出最大的战斗力。

**最后：**银行网点负责人负责管理销售团队，要站得高，看得远。必须要严格要求销售人员，销售人员也要转换思想，培养自信心，要经得起挫折，请记住：不经历风雨、怎能见彩虹。并且以陈方晖老师多年的培训研究经验可以总结出，企业的机制和文化，是打造银行网点高绩效团队的核心，只有建设好机制和文化，才能发展团队，取得最终的成功。

**所以：**银行网点高绩效团队的打造是改变银行业绩的法宝。

#### **四、课程收益：**

▲ **网点负责人 修炼成为**——精神引导者、团队目标规划者、好家长、好教练、好法官、

示范高手

▲ **网点客户经理修炼成为**——销售高手、大众朋友、会销策划者、沟通成交促成者

▲ **网点柜员 修炼成为**——岗位标兵、业务精英、市场开拓前行者、

挖掘意向客户桥头堡

▲ **高绩效团队 修炼成为**——具有敏锐观察力、伺机而动、具有锲而不舍的耐力、

不达目的决不放弃

▲ 一：理解团队的重要性，高绩效团队的特征

▲ 二：当前高绩效团队中存在问题及分析

▲ 三：理解高效团队建设的一个前提团队价值观

▲ 四：掌握团队成长的两个基础，做事原则与共事态度，

▲ 五：学习实现团队高绩效的三大因素目标、沟通、激励。

▲ 六：学习打造高绩效团队的步骤

#### **五、授课对象：**

网点负责人、网点客户经理、网点柜员、网点销售团队、全员营销参与者、分管支行行长及相关负责人

## 授课方式：

讲师讲授+案例分析+视频互动+角色扮演+情景模拟+实操演练+尖峰对决

六、课程时间： 2天，6小时/天

## 七、课程模型：

# 课程整体开发框架

课程名称：《银行网点高绩效团队打造》——两天 讲师：陈方晖

核心内容：团队打造、目标管理、说服力方法、员工激励、销售话术、执行力建设

课程目标：高绩效狼性团队、成为说服力高手、引入激励机制成为销售专家

拜访客户沟通、快速业绩突破、互帮互助团队提升、销售成交、

所需准备：（潜在客户调查表）（客户拒绝表）（说服话术表）（课程场地布置）

阶段	结构	模块	时长	
虎头	开场破冰	用提问方式、解决困惑	20	
why	核心观点	打造狼性销售团队、选出头狼与狼群	20	
牛肚 What & How	模块一	明确目标	规划、愿景、确定目标、量化	20
	高绩效团队要点	团队建立	了解、沟通、匹配位置	20
		辅导和激励	商谈、分组沟通、确定结果、激励士气	20
	模块二	说服力方法	客户拒绝解决话术、成交话术、塑造卖点	30
	沟通	沟通建立	与上级、与平级、与下级沟通方式	30
		陌生拜访	前期准备、陌生话术、登门、服务	30
模块三	性格测试	类型及性格表现、判断标准及沟通技	20	

	团队分工		巧、	
		岗位性格分工	四组分配模式、岗位职责划分	20
		管理与激励	管理职责、目标达成激励、考核目标确定	20
	模块四	九心九箭	九心九箭实现目标	20
	激励与疏导	需求调查分析	解决员工顾虑、完成需求	20
		主动询问	开放式问题、闭合式问题、	20
	真正执行、锁定责任、考核	打造团队执行力、进行业绩评介		
凤尾 how wonder	理性总结	快速打造高绩效团队，实现业绩落地	20	
	感性感召	改变人生、改变命运、实现业绩价值倍增	20	

## 课题开发思路框架

**课题名称：**《银行网点高绩效团队打造》之团队激励 **讲师：**陈方晖

**核心内容：**高绩效团队打造、员工激励、沟通技巧、说服力培训、销售成交法

**授课目标：**员工销售提高、客户经理掌握方法、网点负责人带出高绩效团队

**预计时长：**3小时——180分钟

**所需准备：**（销讲流程表）（A4 撕纸说服力）（课程场地布置）（A3 大白纸）

（授课满意度调查表）

阶段	结构	概述	时长
INTRO 开发阶段	Interest 激发兴趣	高绩效团队需要我们一起打造	10
	Need 阐明需求	网点每个人都需要销售	10
	Title 介绍主题	《银行网点高绩效打造》之团队激励	10
	Range 告知内容	激励的九心九箭、销售话术	10
	Objective 明确目标	快速激励团队，改变业绩	10

NICHE 内容分解	Nucleus 核心讲授	激励的九心九箭	20
	Inform 知化分解	销售话术	10
	Comprehend 帮助理解	话术需要背诵、小组演练	20
	Highlight 重点强调	成交环节前挖痛苦	10
	Emphasize 着重关联	激励+销售+成交=高绩效团队	10
KNACK 掌握诀窍	Know in 情景设置	现场用对练形式、实操演练	20
	New idea 运用新知	销售步骤实现把话说出去、把钱收回来	20
	Acknowledge 确认所获	困难与激励共存、改变从内心开始	10
	Challenging 提出挑战	销售话术培训、练就铁嘴钢牙	5
	Knowledge 承上启下	总结并介绍下节课程	5

## 第二部分 课程大纲内容的要求：

### 一、课程大纲

企业之间的竞争就在团队沟通能力的竞争。

本课程为有志于提高团队生命力、执行力、凝聚力和战斗力的企业、企业家和管理者而设计。本课程以丰富的案例、多样的手法、有用的工具和活跃的气氛，立足于培训结合知行合一，帮助这些企业家和管理者，在短时间内认识团队建设的重要性，并学会方法掌握工具，运用到工作中后，可以很快见到成效，从而使团队业绩得到提高。

### 二、课程章节内容

#### 第一讲：如何打造银行网点高绩效团队问题与瓶颈

- 一：难以获得上司信任
- 二：领导的亲戚朋友难以管理
- 三：手下有困难事情不找我
- 四：网点的问题解决不完



五：如何有效解决**团队**冲突

六：寻求积极的**团队**冲突，

## **第八讲：打造高绩效团队执行力**

一：真正执行：如何打造团队执行力？

二：结果定义：如何进行目标的设定、分解并承诺？

三：锁定责任：如何进行职责的描述与确认？

四：跟踪检查：如何有效跟踪、检查与督导？

五：关键考核：如何进行业绩评介、面谈与改善？