

## 《网点精细化管理务实》

### 1. 网点管问题

#### 1.1 网点经营管理中主要存在的问题

案例：他总能找到管理漏洞

### 2. 网点精细化管理的三个核心

#### 2.1 如何提升员工积极性？

#### 2.2 如何提升员工营销技能？

#### 2.3 如何搞好内控管理？

### 3. 网点的经营定位

#### 3.1 网点的功能变化

#### 3.2 网点负责人的职责与定位

思考：做金融超市还是专卖店？

### 4. 网点负责人现场管理的五个善于

#### 4.1 网点负责人如何开展现场培训？

##### 4.1.1 网点负责人现场培训的三个要点

案例：开 500 还是开 1000？

#### 4.2 网点负责人服务员工的具体操作有那些？

案例 1：后台对前台的产品营销支持

案例 2：务实的晨会管理

4.3 网点负责人如何因地制宜开展营销？

案例 1：BH 支行因地制宜电子银行营销案例（一个小流程，增 50 万）

案例 2：BH 支行 POS 机营销案例

案例 3：YH 支行 3000 万保险营销案例

4.4 网点负责人如何制定组织营销流程？

4.4.1 营销流程制定与分析

案例 1：BH 支行电子银行营销流程概述

案例 2：网点信用卡营销流程

4.5 网点负责人如何发挥员工之长？

案例：老员是个“宝”

## **5.产品是稳定和提升客户的关键**

案例：BH 支行通过产品稳定和提升客户的操作

## **6.守住存量，方能开拓**

6.1 存量客户的重要性

6.2 如何推动全员客户营销？

6.3 如何发挥柜员在全员营销中的作用？

案例：柜员推荐组织营销流程

6.4 老客户的贡献

## **7.主动创造，还是被动执行**

7.1 正确的利益引导在员工激励中必不可少

7.2 变“管理”为“经营”

## **8.财聚人散，财散人聚**

案例：1.3 和 1.5 那个多

## **9.员工心态管理**

9.1 员工心态管理策略

情景案例：《三个女人论工作》

## **10.多想方法，少找理由**

案例：TJ 支行保本理财产品营销实例

## **11.上有千条线，下面一根针**