

<商业银行客户经理实务培训方案>

我们按照国内股份制商业银行对公业务拓展的实践积累，整理了高度具实战营销的培训课件，我们对客户进行分层，初级客户经理、中级客户经理、高级客户经理。

1.初级客户经理（刚转入客户经理岗位）：

我们立足于培养其正确的营销思路，学习银行产品的科学方法，帮助其可以迅速成长起来。

2.中级客户经理（成熟的客户经理）：

帮助其迅速掌握最新的商业拓展存款的技能，提高营销的知识含量，突出以案例学习银行产品。

3.高级客户经理（支行行长等资深人士）：

帮助其了解如何针对客户设计整体金融服务方案，通过案例学习如何组合交叉销售各类银行产品。

培训课程：

(一)初级客户经理培训课程——技能及初级产品

- 1.客户经理基本技能培训班
- 2.商业银行公司客户营销实战培训班.
- 3.商业银行公司客户财务报表分析及案例解析.
- 4.重点行业金融服务方案设计思路培训.
- 5.商业银行初级票据产品案例培训.

- 6.客户经理营销技巧与营销案例实战讲解.
- 7.公司银行客户顾问式销售流程管理.
- 8.客户经理授信调查报告撰写培训.
- 9.中小企业金融服务方案设计及案例分析培训.
- 10.客户经理心里素质锻炼培训班.
- 11.商业银行标准礼仪培训.

(二)中级客户经理培训课程——产品培训

- 1.商业银行保函产品培训
- 2.商业银行贸易融资业务培训
- 3.商业银行授信金融服务方案培训
- 4.重点行业供应链融资培训
- 5.商业银行最新票据产品案例培训
- 6.商业银行最新信贷产品实务培训
- 7.公司银行客户顾问式销售流程管理培训
- 8.中小企业金融服务方案设计及案例分析培训
- 9.商业银行工程机械车按揭贷款培训
- 10.商业银行现金管理业务培训
- 11.商业银行后备干部管理技能培训

(三)高级客户经理培训课程——实务及管理

- 1.中小企业融资实务培训
- 2.商业银行对公业务最新授信产品实务培训
- 3.商业银行行长管理领导力培训
- 4.商业银行最新公司理财产品培训

- 5.商业银行大客户供应链融资培训.
- 6.商业银行工程机械车按揭融资培训
- 7.商业银行保理产品培训
- 8.银行贸易融资实务及案例分析.
- 9.商业银行集团客户信贷操作实务培训
- 10.商业银行房地产行业授信培训
- 11.公司银行销售主管的团队业绩管理
- 12.商业银行投行业务实务培训
- 13.商业银行现金管理实务培训

(四)高管培训课程

- 1.宏观经济发展趋势与热点问题分析
- 2.国内股份制银行公司业务管理培训
- 3.最新投资银行业务培训
- 4.商业银行大客户营销案例培训
- 5.商业银行中间业务培训
- 6.商业行长领导力培训课程
- 7.国内股份制银行行长管理交流培训
- 8.商业银行最新相关监管法律法规培训
- 9.商业银行授信业务实务培训
- 10.商业银行流程银行实务培训
- 11.商业银行信贷风险管理培训
- 12.商业银行最新政策实务培训

(五)银行服务营销培训

- 1.银行:优质服务与营销管理技能提升
- 2.银行：网点转型时期的管理艺术管理礼仪
- 3.银行：转怒为喜----客户抱怨投诉处理技巧
- 4.银行呼叫中心：电话受理与抱怨投诉处理礼仪与技巧
- 5.银行大堂经理：主动服务沟通礼仪与产品营销技巧
- 6.银行网点转型时期：现场管理与主动服务营销技巧
- 7.银行高层干部：网点转型时期的管理艺术管理礼仪
- 8.银行中层干部：优质服务与营销管理技能提升
- 9.银行客户经理：网点转型时期的优质服务与营销技巧
- 10.银行客户经理：网点转型后的大客户关系营销策略
- 11.银行柜面人员：网点转型时期的服务沟通礼仪与技巧
- 12.银行高级商务礼仪