

《银行业管理培训整体解决方案》

市场永不停息地变化，银行永无休止地变革。中国银行业面临转型市场而不同于西方成熟市场。中国地域辽阔，人口众多，市场不规范，体制机制差异较大，银行正面临着来自不断变化的压力。在现代市场经济中，任何一项产品和服务，任何一个取得成功的银行，都有自己的独特的管理模式，这是银行价值和银行文化中不可或缺的重要组成部分。

本课程体系的特点在于理论和实践的紧密结合，为我国银行界构建规范的管理体系和培训合格的客户工作人员提供了具有很大的实际操作意义的方案。

第一课程模块：银行客户经理营销管理培训体系

知识篇：

课程 1：《银行市场营销管理与创新》

课程 2：《银行客户经理的角色认知与客户开发管理》

心态篇：

课程 1：〈银行客户经理高效能工作的七个习惯〉

课程 2：〈银行客户经理成功心态修炼与压力缓解技巧〉

技能篇：

课程 1：《银行客户经理专业销售技巧》

课程 2：〈银行客户经理销售谈判技巧〉

课程 3：《银行客户经理营销策略管理技巧》

课程 4：〈银行客户经理大客户开发与维护技巧〉

课程 5：〈银行客户经理高效沟通与内部协调技巧〉

课程 6：〈银行客户经理大客户关系销售技巧〉

第二课程模块：银行营业厅服务人员专业培训体系

职业心态类课程	《银行营业厅客服经理阳光心态塑造三部曲》
	《银行营业厅客服经理最佳习惯培养训练》
	《银行营业厅客服经理工作压力缓解与心理调试技巧》
	《银行营业厅客服经理的职业幸福感培养训练》
职业素养类课程	《银行营业厅客户关系管理操作实务》
	《银行营业厅服务营销管理操作实务》
	《银行营业厅卓越客服管理方法与技能训练》
	《银行营业厅高效客户沟通与投诉处理技巧》
职业技能类课程	《银行营业厅客服团队建设与员工激励技巧》
	《银行营业厅客服经理科学工作方法和问题

	解决技巧》
	《银行营业厅客服经理高效执行力提升》
	《银行营业厅客服经理的目标管理与绩效管理技巧》

第三课程模块：

银行中高层管理干部领导力提升培训体系

课程 1 《卓越管理者的沟通技巧》

课程 2 《卓越管理者的演讲技巧》

课程 3 《卓越管理者的谈判技巧》

课程 4 《卓越管理者的问题解决技巧》

课程 5 《卓越管理者的危机处理技巧》

课程 6 《卓越管理者的团队管理技巧》

课程 7 《卓越领导者的会议管理技巧》

课程 8 《卓越领导者的时间管理技巧》

课程 9 《卓越领导者的绩效管理技巧》

课程 10 《卓越领导者的流程管理技巧》

课程 11 《卓越领导者的目标管理技巧》

课程 12 《卓越领导者的现场管理技巧》

第四课程模块：B-TTT 银行内部培训师队伍培训体系

- 课程 1 《现代银行内部培训师工作运营指南》
- 课程 2 《现代银行内部培训师演讲技能提升》
- 课程 3 《现代银行培训体系建设》
- 课程 4 《现代银行培训课程设计技术》
- 课程 5 《现代银行培训需求调查技术》
- 课程 6 《现代银行培训方法详解》
- 课程 7 《现代银行培训效果评估技术》
- 课程 8 《现代银行体验式培训的理论与方法》
- 课程 9 《现代银行人力资源战略与体系设计》
- 课程 10 《现代银行人力资源管理体系的设计与执行》

李大志

海纳百川，取则行远