

课程名称：《商业银对公客户经理综合能力提升》

主讲：吴宇老师 6课时

课程简介：

从银行公司业务的发展、社会经济的发展、监管及外部环境变化的视角，通过对银行公司业务经营困境、发展方向、商业银行与投行业务的有效结合等方面的讲解和组织讨论，帮助客户经理加深理解现阶段公司业务发展的方向以及客户经营策略和方法的变化，从而提升整体客户经营能力和客户经理的客户经理能力。

课程对象：银行中高级管理人员、银行对公客户经理、产品经理、风险管理人员。

课程目标：

提高银行中高级管理人员、银行对公客户经理、产品经理、风险管理人员个人综合素质，通过对银行公司业务经营困境、发展方向、商业银行与投行业务的有效结合等方面的讲解和组织讨论，帮助客户经理加深理解现阶段公司业务发展的方向以及客户经营策略和方法的变化，从而提升整体客户经营能力和客户经理的客户经理能力。

授课方式：讲解+小组讨论+案例+头脑风暴等。

课程大纲/要点：

第一部分 商业银行与商业银行公司业务

- 1、 商业银行经营的核心是什么？
- 2、 服务创造价值&专业创造价值
- 3、 客户的需求在哪里？为什么我得到的需求总是我满足不了的？

- 4、 我们的产品卖给谁？为什么我们的产品永远比不上别人的好？
- 5、 到哪里去寻找新客户？研究、规划和行动
- 6、 跳出银行做银行

第二部分 商业银行投资银行业务与综合金融服务

- 1、 商业银行投行的困惑和发展困境
- 2、 传统商业银行公司业务与投资银行的异同
- 3、 专业创造价值&服务创造价值
- 4、 你是怎么发现或者得到投行项目的？
- 5、 商业银行投资银行类的项目的过程管理。为什么我的效率总是没有别人的高？
- 6、 几个需要澄清和深入理解的关键点

第三部分 公司业务和投行业务与中后台的沟通之道

- 1、 是矛盾、对立还是多一双眼睛？
- 2、 专业、敬业、细致认真为成为你的法宝
- 3、 方法永远比困难多，关键是你如何去找到方法？
- 4、 其实他们也很难！大家的目标都是一致的！

第四部分 未来已来，商业银行下一个坚难的十年

- 1、 从融资到融智
- 2、 从资金的提供者到资金的组织者
- 3、 服务能力提升是一个永恒的主题
- 4、 **FINTECH** 会改变金融体系和金融业务的发展模式吗？

5、我们的工作方式和方法将面临怎么样的改变？

6、互联网思维将如何改变、改造我们和我们的客户？

7、大数据加人工智能（AI）会改变我们的生态吗？

第五部分 典型案例集萃（部分）

1. 政府财务顾问业务带动整体业务发展
2. 投贷联动促进公司业务整体发展
3. 私募基金合作深入营销科技型企业
4. 支付结算产品覆盖帮助互联网企业发展
5. 多维度融资解决上市公司资金痛点，营销上市公司