

---

## 课程名称：《银行网点管理及营销业绩提升训练》

主讲：黄雅聆老师 12 课时

**课程对象：**银行支行长、网点负责人；

### 课程收益：

明确现代银行网点管理者的定义，协助管理者理清管理思路，让管理更高效、更轻松；

掌握银行网点团队优秀管理者应具备的技能及有效方式；

通过有效沟通的学习，让销售团队之间沟通更高效，提升工作效率；

通过员工辅导，使员工快速成长，营造良好、乐学的团队氛围；

银行支行长销售团队营销技能提升，掌握提升业绩的核心技巧；

**授课方式：**团队互动 + 提问启发 + 引发思考 + 参训者案例模拟 + 案例解析

### 课程大纲/要点：

**课程内容：**（结合工作实际进行双向讨论）

#### 模块一：银行网点管理者的认知及定位

- 网点管理的定义及网点管理者角色认知

- 
- 团队长的能力模型图
  - 合格网点管理者与卓越网点管理者的区别图

**模块二：银行网点管理者的核心技能训练之沟通技能**

1. 高效沟通基础及案例分析；
2. 常见的网点团队管理沟通案例汇总分析；
3. 支行长的提问技巧；
4. 如何与新下属面谈？
5. 与业绩优秀的下属面谈技巧；
6. 与业绩不佳的下属面谈技巧；
7. 与“冲突”下属面谈技巧；

**模块三：银行网点管理者的核心技能训练之辅导销售员工**

1. 先跟后带，建立客户关系
2. 建立超级自信、打造完美形象
3. 建立个人品牌；
4. 快速消除客户戒备心理；
5. 有效的发问及聆听；
6. 利益营销法则；

**模块四：银保产品营销技巧训练**

1. 系统的专业营销解读；
2. 标准营销流程八大流程解读；
3. 图解销售业务价值链；
4. 营销三利器训练：
  - 4.1 客户深度营销训练；
  - 4.2 客户差异化营销训练；
  - 4.3 客户关系营销训练；