

《网点负责人经营与管理能力提升》课纲

概述

在互联网金融的快速发展下，各类银行的创新经营中，银行的整体竞争环境越来越错综复杂，纵观各银行网点负责人大部分属于“资源型”与“兵王型”，自己冲在一线而忽略了对网点的经营与员工的管控，导致网点的资源大量流失，员工像是流水线上的操作员；

本课程将围绕着如何激活网点资源、如何提升员工贡献，让网点负责人亲身体会网点的经营与管理的技巧与流程。

一、 网点营销渠道细分与搭建：以营销管控的角度分享目标达成的途径与管理技巧，让网点负责人改变只能传递总行要求的“指令思维”，可以进行目标分解与达成途径的细分管控，进而提升整个网点的贡献率

1、 厅堂营销渠道搭建：打造厅堂精细化营销流程，以管理端及执行端不同视角阐述厅堂获金的整体流程与技巧

- 1) 厅堂营销行动计划制定与推动
- 2) 主题氛围打造
- 3) 人员营销流程与量化要求

2、 存量营销渠道搭建：打造存量获金的精细化营销流程，以管理端

及执行端不同视角阐述存量获金的整体流程与技巧

1) 客户分层管理与分析

2) 选定客群与方案制定

3) 沙龙营销流程与技巧

3、 外部营销渠道搭建：打造行外获金的精细化营销流程，以城市网

点及农区网点不同视角阐述行外获金的整体流程与技巧

1) 如何精确选定可持续开发资源

2) 如何对片区进行资源盘点与整合

3) 如何洽谈各类可开发资源

4) 如何形成高竞争力且长效的开发方案

二、 支行长营销管理

1、 支行长管理之角色定位：只有清晰的自我定位，才能对网点进行出色的

管理，现在的市场早已不是单兵作战的时代，如何激发与提升网点的整

体竞争力，是每个负责人必须具备的正确思维

1) 控制者

- 2) 向导
- 3) 顾问
- 4) 促进者

2、 自循环体系建设：专业的管控流程、实用的管控工具将赋予网点负责人专业的管理能力与正向的管理思维，本段内容重点阐述网点负责人每日、每周、每月的管控流程与管控动作

- 1) 如何进行过程监督与管理，做到时刻自我纠偏
- 2) 如何进行阶段总结，利用“共创”的方法提升员工的参与度
- 3) 如何设计每月行动计划，并在整体团队间进行目标统一