

# 网点营销、团队管理及金融创新

## ——公司金融业务突围战

(2020 年对公业务营销新方向、新方法、新技能)

### 课程背景：

在全面建成小康社会的决战阶段，在中国特色社会主义进入新时代的历史时期，如何理解“新时代”，如何理解“决胜阶段”以供给侧改革破解中等收入牢笼，中国经济去房地产化和产业升级。这个时代对于金融服务业务有什么创新机遇，如何进行金融创新与创新金融的运营？这是每个支行长、团队负责人都在深思的问题。

银行营销人员的业绩达成是银行网点实现绩效目标的重要保证，支行长、团队负责人承担着帮助营销人员达成目标的重要职责，面对业绩目标的压力，支行长、团队负责人该如何进行原因分析，如何进行工作中指导，如何进行有效沟通，从而促进营销人员在心态和技能上的有效改进。

本课程将结合当前金融形势和网点运营中的实际问题，本着精细化管理原则，立足目标、场景和责任三个维度，助力支行长、团队负责人树立正确的管理之道，在掌握教练辅导技术以及在岗训练实操技巧的同时，全面提升支行长、团队负责人的全局把控能力及对下属心态和技能上的辅导训练能力，为打造专业能力过硬的高效营销团队奠定人才基础。

### 课程收益：

- 从全球视野，中国现阶段的经济数据和经济现状解读新时代
- 从中国金融服务业升级的角度理解“决胜阶段”
- 了解当下的金融行业的现状与金融创新的路径
- 协助管理者厘清运营管理中的关键症结之所在，化繁为简轻松管理
- 管理者如何进行目标管理，运用目标分解与下属达成目标共识
- 帮助团队负责人运用会议管理、陪同拜访等多种形式对员工进行绩效辅导
- 帮助团队负责人更加有效地发挥团队领导带头作用，进而进行活动量和过程控制管理
- 学习专业的客户营销方法和流程管理技巧
- 学习新金融理论和实践案例，思考新方向，掌握新方法，熟练新技能，找到经济新增长点

**课程时间：**2天，6小时/天

**课程对象：**银行对公条线 支行行长、团队负责人

**课程方式：**现场问答、分组讨论、案例剖析、现场互动，现场答疑

### 课程大纲

#### 第一讲：当前的金融生态环境

1. 国际经济形势变化
2. 国内经济形势与金融环境变化
3. 对公业务转型的思考与建议

#### 第二讲：业务操作解析

1. 思路和方法
2. 优质目标客户的搜寻

- 1) 2020 年业务发展思路
- 2) 供应链融资
- 3) 债券发行
- 4) 科技金融
- 5) “走出去”战略

### 第三讲：当前形势下的机遇与挑战

1. 逆周期调控改善货币政策传导机制，如何应对资产荒，如何大力发展存款
2. 双轨并一轨，定价管理和如何转型，做精批发，科技赋能

### 第四讲：营销方式

1. 精准营销
2. 商圈营销
3. 链式营销
4. 攻击营销
5. 专业营销

### 第五讲：目标客户开放式营销技巧

#### 一、高端客户信息收集与引导

1. 高效收集客户需求信息的方法
2. 高效引导客户需求的方法
3. 客户合作心理分析

#### 二、高端客户沟通引导策略

1. SPIN 引导技巧
2. 沟通引导的目的
3. 沟通引导实用策略

### 第六讲：团队配合营销技巧

#### 一、全员营销的协作链条

#### 二、团队协作，联动营销

1. 网点岗位构成及明确岗位职责
2. 联动滞后的网点会遇到的问题

#### 三、技巧运用，提升效能

#### 案例分析：钢铁汽车行业分析

#### 四、培养习惯，形成氛围

1. 拟定网点和营销人员营销目标及计划
2. 厅堂的布局与营销产品陈列
3. 建立网点成功的营销文化

#### 五、高效周会流程介绍

鼓舞士气——高效周会激励技巧

### 第七讲：公私联动案例分享

#### 一、个贷营销能力提升公私联动效果

#### 二、开展个贷业务营销要遵循的原则

1. 明确市场细分，选准目标客户群
2. 大力发展重点个贷产品

3. 开展交叉销售，凸显综合效益

### 三、新产品金融产生业务联动机会

案例分析：中小企业新金融产品成功营销

### 四、商户批量营销产生的机会

案例分析：文沥链式小微金融方案

### 五、事业法人客户综合需求引发销售机会

案例分析：医院、高等院校成功案例

## 第八讲：金融服务方案营销策略

1. 针对不同客户群的设计思路
2. 从客户角度出发的服务方案设计
3. 金融服务方案营销拓展重点目标客户
4. 金融服务方案的构思

案例分析：Dell 创新金融服务模式

## 第九讲：国有企业、中央企业及配套中小企业融资需求以及解决方案

1. 供应链融资业务国内发展概况
2. 供应链融资客户特点与客户需求分析
3. 供应链融资的风险控制及风险管理
4. 供应链金融服务方案营销策略
  - 1) 在线供应链金融
  - 2) 互联网平台模式
  - 3) 金融系统供应链金融现状
  - 4) 当前条件下与第三方合作放款的优势
  - 5) 供应链金融服务系统
5. 细分行业供应链金融案例研讨

## 第十讲：互联网+供应链金融的趋势

如何运用科技金融切入医院和医疗体系，成功的合作案例讲解

## 第十一讲：营销方式和故事

如何切入红牛、乳业快销品行业，如何切入珠宝、建材市场等商圈类客户

## 第十二讲：企业的融资方式

1. 应收账款融资  
案例分析：华润医药资产支持计划
2. 降资产负债率—债转股
3. 降成本模式—反向保理多级流转平台服务中小供应商模式  
案例分析：中铁建集团模式  
案例分析：中电建集团模式
4. 银行的供应链金融模式—特点  
案例分析：银行供应链金融模式
5. 信托、券商参与供应链金融模式
6. ABS 运用—基础资产类型  
案例分析：中车集团基于多级债权流转供应链 ABS

### **第十三讲：供应链金融案例剖析**

**知识点：**创业科技园区高科技企业如何应用供应链金融，进行平台化数据化营运

**案例：**创捷五洲通，智能手机供应链，订单预付款供应链金融服务

### **第十四讲：银行 4.0**

1. 平台思维——用技术拓宽金融边界
2. 开放银行
3. 大数据思维
4. 打造数字银行
5. 新金融：银行 4.0 的阻力和障碍
6. 全球领先数字化银行和金融创新的“3+1”战略蓝图
7. 互联网平台供应链金融——2018 年全球供应链 25 强榜单
8. 供应链金融平台设计