

商业银行客户经理综合素质提升

课程目标

通过培训，提升客户经理综合素质和能力，让学员通过真实案例的演练与模拟,了解自己在专业知识、专业技能、专业形象和专业修为方面的差距，找到正确的方法不断提升自己各方面的综合素质和能力。

授课方式

讲师讲授、小组讨论、角色扮演、案例研讨、情景演练

课程内容

第一部分：专业知识检验

一、银行知识、专业知识、产品知识、同行业知识

- 1、专业知识大比拼
- 2、银行优劣势对比

第二部分：专业技能展现

1、沟通技巧

如：有效聆听、给予反馈、给出建议等

2、演说技巧

如：专业呈现产品、个人自信心提升等

3、自我管理

如：时间与压力管理、情绪管理

4、销售技巧

如：顾问式销售循环与流程

第三部分：专业形象提升

- 1、电话专业形象

- 2、职场专业礼仪

第四部分：专业修为提升

- 1、职业道德与合规

- 2、银行案例分享

- 3、社会知识积累

- 4、人脉关系搭建

第五部分 团队合作精神与培训总结

- 1、团队合作

- 2、团队挑战