

营销主管之管理及营销能力提升培训

课时设计：2天

课程收益：

1. 提高认识：了解银行业的发展历史、经营现状、发展趋势等，提高对银行工作的认识。
2. 技能提升：掌握网点营销策略制定技巧、网点经营指标分析能力及综合营销能力，着重掌握电话营销、客户拜访、产品介绍、交易促成、客户维护等必备营销技能。
3. 管理升级：学习作为一名管理者必备的管理思维与技巧，从专业人才走向管理人才。
4. 思维转变：改变银行业传统的推销思维，以产品和任务为导向，转变为以客户为导向的营销思维。
5. 营销链条：变单兵作战为团队协同营销，掌握营销六大模式，构建网点无盲区的营销链条。

课程大纲：

一、营销主管职责认知

1. 建行三综合转型概述
 - 1) 三综合转型意义及价值
 - 2) 认识三综合转型
 - 3) 三综合转型中网点常见问题分析
 - 4) 三综合转型下各岗位职责分工与定位
2. 三综合转型中营销主管的岗位职责认知
 - 1) 营销主管的岗位职责
 - 2) 营销主管的岗位价值

二、综合营销团队建设及管理

1. 综合营销团队的组建及职能
 - 1) 营销人员的选拔
 - 2) 营销团队的组织架构
 - 3) 营销人员的岗位职责及素质要求
 - 4) 网点负责人在营销团队的角色定位
2. 综合营销团队的动态管理
 - 1) 目标设定及分解
 - 2) 营销战报制作
 - 3) 营销人员激励与考核
3. 营销过程的执行和监督
 - 1) 营销团队建设，提升团队合力
 - 2) 营销人员工作检查及监督
 - 3) 营销指导及培训
 - 4) 营销夕会组织及实施

三、网点综合营销能力提升

1. 网点经营指标及分析方法
 - 1) 网点经营指标的内容
 - 2) 网点经营指标的分析方法
 - 3) 基于网点经营指标分析的网点经营策略调整
2. 网点营销环境分析及营销策略制定
 - 1) 网点现有客户群分析
 - 2) 网点周边客户群分析
 - 3) 网点周边竞业网点分析
 - 4) 基于营业环境分析的网点营销策略制定
3. 网点客户营销方式及营销技巧
4. 三种常见客户营销方式
 - 1) 短信营销的特点、内容及方式
 - 2) 电话营销的特点、内容及方式
 - 3) 面对面营销的特点、内容及方式
5. 网点客户营销技巧
 - 1) 个人客户营销技巧
 - 2) 对公客户营销技巧
6. 营销活动策划与组织
 - 1) 理财沙龙活动的策划与组织
 - 2) “走出去”营销活动的策划与组织
7. 网点营销案例分析及讨论

四、营销激励 (2 课时)

1. 营销激励原则
2. 营销激励方法
3. 团队精神塑造