

# 《信用卡发卡团队管理及营销活动策划》

## 【课程收益】

- 一、学习信用卡业务团队的管理方法
- 二、掌握选拔、培训成员，打造高素质业务团队和技能
- 三、了解优秀的信用卡业务经理应具备的核心知识与专业技能
- 四、掌握基本管理技能，提高业务团队管理能力和效果
- 五、掌握策划营销活动技巧，提高活动质量及品牌推广度
- 六、发卡风险案件防控及催收管理

## 【课程方式】

案例分析 40%+课堂讲授 50%+互动环节 10%

## 【课程大纲】

- 一、团队管理者的角色与职责
  - 1、团队管理者的角色与职责
    - 1) 团队管理者的角色—引导者转变
    - 2) 团队管理者的职责
  - 2、团队管理者面对的压力
  - 3、优秀团队管理者的应具备的心态
  - 4、优秀团队管理者具备的核心技能
- 二、发卡团队的管理策略
  - 1、发卡团队的任务分解

2、发卡团队的训练重点

3、发卡团队的管理思路

三、信用卡市场的了解与开拓

1、信用卡市场信息收集与分析

2、有效地给与业务团队正确的指导

3、信用卡市场开拓的方法

四、信用卡业务的特点

1、信用卡业务特性

2、信用卡业务推广方式

(1) 人员推广 (2) 媒介推广

3、如何高效地寻找目标客户

4、制订信用卡差异化推广的策略

5、指导辅助下属完成业绩的原则

6、信用卡销售业务中的关键节点

五、积极态度与激励技巧

1、自身积极态度的培养

2、重视员工工作态度的变化

3、协助部属培养积极工作态度的方法

4、建立沟通机制，规划促进与激励方案

六、发卡团队的日常管理

- 1、通过小组分类实施发卡团队的日常管理
- 2、如何指导业务人员正确使用报表
- 3、根据客户进度表管理团队

## 七、发卡营销活动及特惠商户合作模式

1. 发卡营销活动的类型
2. 特惠商户的主要类型
3. 合作的意义
4. 活动合作方案设计
5. 同行案例分享