

《信用卡分期业务》

【课程背景】

随着信用卡业务经营规模不断扩大，积极探索信用卡分期付款业务的合作领域和范围、不断创新服务方式、持续改善运行质态和优化业务结构、不断开发信用卡中间业务收入新的增长点等，也为各家商业银行进一步提高信用卡的经营管理水平提出了更高的要求，成为各家商业银行关注的重点之一。

【课程方式】

案例分析 40%+课堂讲授 50%+互动环节 10%

【课程大纲】

一、 信用卡行业概况

1. 信用卡的发展历史
2. 信用卡行业特征
3. 信用卡的未来发展趋势

二、 信用卡分期业务种类及主要特征

1. 分期业务种类
2. 分期业务的主要特征
3. 适用的目标客户群体
4. 分期业务的发展对策
5. 同业对于分期业务的发展对比

三、 信用卡分期业务管理

1. 分期业务管理制度、考核方式
2. 分期业务营销队伍的建设
3. 分期业务的管理流程及风险控制。

四、 信用卡分期业务营销方式

1. 分期业务引导话术
2. 分期业务营销模式
3. 分期业务营销活动设计

五、 特惠商户合作模式

1. 特惠商户的主要类型
2. 与特惠商户合作的意义
3. 银商活动合作方案设计
4. 同行案例分享