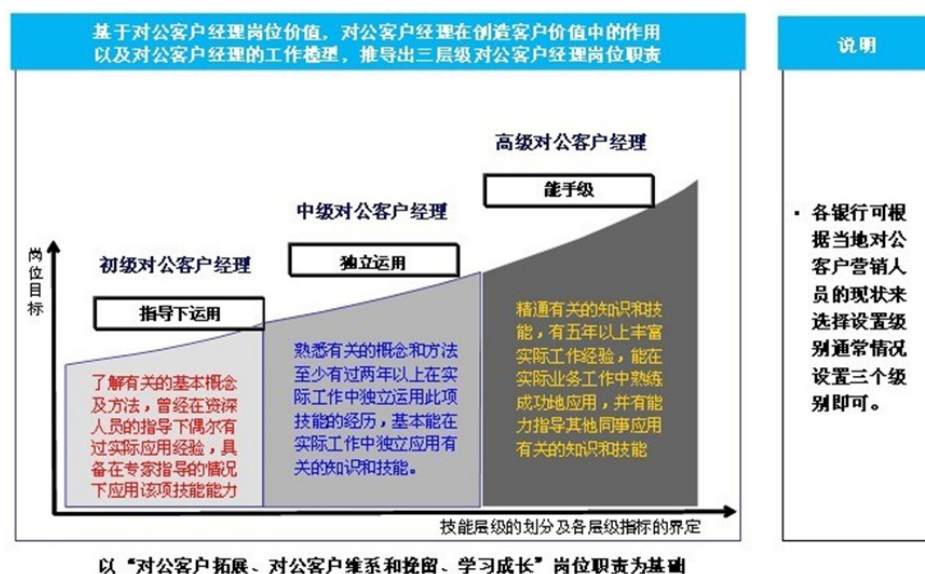


行业金融解决方案营销与营销团队管控对抗赛

(专为高级对公客户经理定制)

项目实施背景：

针对银行业务领域激烈的竞争态势，银行当前重中之重的工作是要持续不断的大力开拓新客户，同时能够高效稳定老客户，不断减少业务运营成本，尤其是银行对公客户业务的获取和保有能力直接决定银行的收益和前景。如何快速而充分发挥银行在对公客户业务领域的竞争优势地位，如何快速提升银行对公客户经理队伍的整体营销竞争力，尤其是客户经理的一线实际操作能力，苏建超先生经过长期的研究将银行客户经理分为三个级别：初级对公客户经理、中级对公客户经理和高级对公客户经理：



项目实施目标：

高级客户经理全程采用银行某个行业金融解决方案营销为中心，进行现场情景再现，学员以团队为中心进行小组竞赛，由各小组来扮演客户方的几大角色，进行激烈的争夺，通过竞争与反竞争模拟操作来提升高级客户经理的策略分析能力和整体项目的掌控能力。高级客户经理培训重在模拟体验，通过体验的方式“让他们全程做”重点是整体项目操作。通过整体案例的再现和体验达到让高级客户经理“不仅要上好阵，更要成为专家级的客户经理”。

项目实施内容：

第一天		
时间	课程知识点	案例描述

上午	第一幕：拜访规划 第二幕：突破前台 第三幕：初见内线 第四幕：转换思维	每组一个竞争团队 全程情景实战演练
下午	第五幕：需求开发 第六幕：初步方案 第七幕：技术呈现 第八幕：突破财务	每组一个竞争团队 全程情景实战演练

第二天

时间	课程知识点	案例描述
上午	第九幕：再次方案 第十幕：多点沟通 第十一幕：出乎意外 第十二幕：初选入围 第十三幕：对手分析	每组一个竞争团队 全程情景实战演练
下午	第十四幕：公关高管 第十五幕：排挤对手 第十六幕：艰难谈判 第十七幕：水到渠成	每组一个竞争团队 全程情景实战演练

第三天

时间	课程知识点	案例描述
----	-------	------

上午	全景实战案例模型应用	环球重科金融营销对抗赛大案例
下午	全景实战案例模型应用	环球重科金融营销对抗赛大案例
晚上	晚上案例模拟优化制作	环球重科金融营销对抗赛大案例

第四天		
时间	课程知识点	案例描述
上午	案例小组模拟对抗赛	方案演示+创意优化 小组答辩+精彩点评
下午	案例小组模拟对抗赛	方案演示+创意优化 小组答辩+精彩点评
17:00-17:20	课程总结、回顾、结尾	专家讲师、行领导
Attendees/参加者：		

从业时间 5 年以上的银行高级客户经理以及其他相关营销一线实战人员

Schedule/培训时间：

4 天 1 晚中文辅导课程（每天六小时）