

《支行长综合管理能力提升——网点业绩倍增的秘密》

【课程背景】

银行网点经营的核心是管理，而支行长是网点管理的灵魂，但在日常工作中，支行长往往被诸多问题所困惑：

- 1.网点的员工如何管理？如何有效提升网点员工的积极性？如何打造高绩效的团队？；
- 2.网点营销指标压力大，如何进行有效突破？如何策划营销活动？
- 3.网点的绩效考核如何设置才能有效调动员工的积极性？如何提升员工的能力？。

本课程开发的目地就是通过系统化的培训，有效解决支行长在日常网点管理中经常遇到的困惑和难点，通过培训有效提升支行长的综合管理能力，从理念、方法、工具上真正实现网点管理的落地性和有效性，从而从根本上提升网点的产能。

【课程收益】

通过本课程的学习使学员能够：

- 1．对网点的综合化管理形成系统的思维，结合自己网点的现状找到突破口；
- 2．通过网点团队打造、绩效考核、营销突破、网点日常化管理，真正实现网点业绩的倍增，打造有竞争力的营销团队。
- 3．掌握网点日常管理要点，学会有效带领团队，实现支行长从运动员到教练员的转变。

【课程时间】

12 - 18 小时 (2 - 3 天)

【课程大纲】

一、支行长日常管理困惑

- 1、客户总是留不住，营销成本高
- 2、员工工作没有激情，没有动力
- 3、到底是以产品为中心还是以客户需求为中心
- 4、业绩指标压力大总是完不成
- 5、同业竞争白热化，业务如何开展

二、支行长要给自己精准定位

- 1、从运动员到教练员的转变

案例分享：王行长的困惑——营销精英的失落

- 2、网点业绩倍增模型分析
- 3、网点日常管理要一做二不做
- 4、支行长日常工作“一二三四五”

三、从“经营产品”向“经营团队”的转变

- 1、支行长管理的一个目标、两个主轴
- 2、柜员辅导——提高开口率是关键

案例分享：一年新增VIP客户900多户，其实你也可以做到

案例分享：因为多说一句话，300万存款来了

- 3、大堂经理辅导——服务加营销两不误

案例分享：厅堂微沙如何将实物贵金属卖的脱销

- 4、理财经理辅导——存量新增都不能少

案例分享：存量新增两不误，XX银行客户经理客户增长的要诀

- 5、对公客户经理辅导——交叉销售是关键
- 6、业务主管辅导——团队应该这样带

四、支行长网点日常管理五大重点

- 1、网点现场管理促业绩
- 2、如何以点带面抓服务
- 3、经营好“三会”受益多
- 4、日常销售管理及时间管理
- 5、落实大客户管理的三大抓手

五、打造适合自己网点的绩效考核

- 1、衡量绩效考核三把尺——有效激励、简单、可操作
- 2、常见绩效考核的设计类型

- 3、“连坐”制是绩效考核有效方法
- 4、绩效考核的灵活性与公平性
- 5、不同岗位、不同产品在绩效考核中的应用
- 6、用好绩效考核的工具——三表一展板

六、网点营销业绩突破的秘密

- 1、面对面营销就是这样简单
- 2、电话营销辅导方法与常用技巧
- 3、网社区营销活动的策划与组织管理

案例分享：社区阿姨为什么把刚存其它银行的钱取出来一定要存到我们银行

案例分享：社区一场广场舞比赛，2000万新增存款

- 4、通过网点沙龙突破难点产品销售

案例分享：XX银行一年8000万期缴保险就是这样卖的

- 5、陌生拜访增业绩

案例分享：五天3000张信用卡收单——这不是神话

- 6、存量客户掘金三板斧

七、打造网点正能量

- 1、员工情绪梳理及减压方法
- 2、如何营造员工的“归属感”
- 3、员工的表扬与纠正不良

案例分享：五分钟沟通让一位90后从消极怠工到励志当行长

案例分享：几句话说到心里让网点60后员工成了网点标杆

- 4、如何使用三种不同风格的管理技巧