

## 【网点一点一策产能提升之道】

### 【课程背景】

许多网点在做业绩时，通常都是网点负责人及网点中的某几个员工拥有“资源”，利用个人资源做业绩提升，而非对网点资源进行有效的经营和管理。从分行层面来说，网点业绩仅靠个别人支撑，这样的网点业绩好比堆砌在沙滩上的城堡，当发生人员流动、市场环境变化这样的“潮水”涌过来，都会让城堡坍塌。

过去粗放式的银行网点管理显然已经不适应新常态经济环境的挑战，每个银行网点的资源（含网点物理环境、员工结构及特点、周边客户资源）、存量客户群体都有所不同，不能“一刀切”管理，而应该有所区别，所以对网点效能提升及业绩提升的管理应该“一点一策”，有针对性地进行变革。

“网点强则分行强，网点兴则分行兴”，真正的“网点强大与兴盛”一定是建立在网点常态化、精细化、系统化管理之上的，这就需要对网点的资源、存量客户群体、本行产品等方面进行有针对性的策划、推动及管理，从网点自身的特点要业绩与产能，即“一点一策”。

### 【培训对象】

零售业务分管领导、网点管理人员、网点负责人、大堂经理等岗位

### 【培训用时】

2天（12小时）

### 【课程目标】

- 学会客户分析网点经营现状，并从中寻找切合本网点的经营策略；
- 掌握实现网点销售化转型的七种策略；
- 掌握提升网点产能的九大抓手；
- 因地制宜，打破网点业绩瓶颈，建立可持续发展模式。

### 【授课方式】

互动授课、分组讨论、案例分析、课堂练习、实战演练

### 【课程大纲】

第一部分 基础篇——银行零售业务产能提升基本认知

一、银行网点产能提升应知应会

1、零售业务发展三阶段

- 2、如何打造网点可持续发展模式？
- 3、传统网点经营理念&销售型管理理念
- 4、零售业务产能之钻
- 5、创造网点销售增量的五类客户

## 二、网点经营现状分析

- 1、网点类型划分
- 2、网点周边金融生态环境分析
- 3、网点客户群体特征
- 4、网点客户结构分析
- 5、网点历史业务分析
- 6、网点人员结构分析
- 7、分析网点业绩数据从中找出业绩缺口
- 8、网点管理水平分析
- 9、网点 SWOT 分析
- 10、因地制宜的特色网点打造

---

## 第二部分 实战篇——网点产能提升战略战术

---

### 一、七剑定江山——网点销售化产能提升策略

- 1、基于网点产能提升的营建之策
- 2、基于网点产能提升的雄兵之策
- 3、基于网点产能提升的联营之策
- 4、基于网点产能提升的节流之策
- 5、基于网点产能提升的利器之策
- 6、基于网点产能提升的管理之策
- 7、基于网点产能提升的联姻之策

### 二、九阳真经——网点产能提升九大抓手

- 1、存量客户盘活
- 2、高端客户防流失
- 3、临界客户提升
- 4、到期客户转化
- 5、特定客户（老年、女性）群体经营

6、代发、代缴代扣客户经营

7、片区客户开发

8、高消费群体客户经营

9、公私联动客户转化

---

---

第三部分 讨论、总结

---