

# 《Bank3.0 时代下零售银行的产能引爆与高效能管理提升 实战班》

## 【课程背景】

随着利率市场化进入关键期、互联网金融的加速演进和外部竞争者不断深入银行腹地，银行发展陷入困局。

您和您的团队可能正面临着如下的挑战：

- 零售指标越来越重，而提升却比过往更加的困难……
- 零售指标越来越复杂，而投入的资源却仍然有限……
- 零售团队越来越年青，而工作要求却丝毫没有减轻……
- 周边银行越来越多，而周边市场规模却还是基本相同的规模……

## “渠道”、“团队”、“竞争力”、“效能”

围绕着零售业务的关键词，一线管理者均普遍意识到必须加强关注和思考，以应对挑战；但无奈日常事务的疲于应对，留给管理者们的时间和空间都有限！

## 【课程对象】

各级主管零售行长及支行行长（网点负责人）

分支行零售银行部、个金部、电子银行部、财富管理部等零售业务部门高级管理人员

【课程时间】1 天/6 小时

## 【课程收益】

- 剖析最佳实践案例，提炼应对趋势的实操经验；
- 拆解目标达成路径，明确团队分工职责；
- 强化过程管理，穿透式高效掌控一线营销人员工作行为；
- 树立影响力，打造能打胜仗能打硬仗的团队；

## 课程大纲

---

### 一、Bank3.0 时代下零售银行业务发展的新挑战和新机遇

- 银行 3.0 时代业务发展机遇与挑战
- 国外零售银行发展路径分析

- 当前宏观经济下零售银行的战略选择
- 各大行零售发展的新趋势
- 零售银行业务微创新实践分享

## **二、产能引爆路径—客户细分与需求解读，产品营销策略创新**

- 新型网点定位与客群定位
- 客户细分与投融资需求解读
- 负债业务开源节流
- 中收业务拓宽渠道
- 资产业务做强规模
- 扩流量、保存量、增新量客户策略制定

## **三、目标与痕迹管理：有迹可循步步为营**

- 岗位指标轻松制定
- 业绩目标合理设定
- 经营指标准确分解
- 个人目标传达到位
- 大堂经理痕迹管理：高效厅堂
- 客户经理痕迹管理：管户到位
- 高低柜员的痕迹管理：业务完善
- 其他人员的痕迹管理：协同配合

## **四、绩效管理：指标完成无往不胜**

- 如何激励老员工工作热情
- 如何提升新员工工作执行力
- 如何设定各岗位考核指标

- 如何进行员工绩效异议沟通
- 如何进行绩效进度过程管理
- 如何进行绩效评价与改进