

《从“团队管理”到社区客户批量营销与渠道开发拓展》

【课程对象】

投资顾问、理财经理、财富管理顾问、金融业人员、客户经理、基层主管、中层主管

【课程时间】

2天，12小时。

【课程收益】

1. 体检支行、网点团队主管的角色与工作重点；
2. 了解如何打造高绩效外拓（渠道）团队，把握零售业务、小微信贷外拓渠道的制胜关键；
3. 掌握片区营销规划的步骤与方法，设计具有针对性的金融产品与服务组合，规划渠道合作方案；
4. 明确社区网点便捷式服务的特色与业务切入点，制定社区营销策略；
5. 培育营销渠道与流程的创新能力提升客户体验。

【课程大纲】

一、打造高效的零售业务、外拓（渠道）团队

1、外拓（渠道）主管的角色与工作职责

- A.社区渠道规划与开发
- B.居民社区的客户拓展
- C.外拓零售业务、小微企业的制胜关键
- D.外拓零售业务、小微企业的销售重点
- E.了解你的客户
- G.如何婉拒条件不佳的客户

二、突出区位优势，强化开发的规划能力

1、社区开发的调研

- A.根据区位特点与金融需求的片区分类
- B.目标客户的分析与价值诉求
- C.社区金融案例演练与分享

2、社区开发的策略规划

- A.设计营销服务组合与流程
- B.渠道的规划
- C.第三方异业结盟／互惠协销的建制
- D.渠道案例分享

3、社区业务联动的交叉营销渠道

A. 对公对私业务联动（代发工资、企业供应链金融）

三、贴近客户，依托居民社区便捷式服务深耕市场

1、居民社区便捷服务的战略定位与特色

2、外拓（渠道）团队对便捷服务的价值实现

3、居民社区零售业务的渠道切入点

4、居民社区零售业务的成功案例分享

A. 美国富国银行（Wells Fargo）

B. 银行金融便利店 = 拓展示场

四、持续创新，提升客户的产品体验与粘性

1、渠道创新的价值与方法

A. 零售银行转型

B. 如何锻炼渠道创新的能力

2、零售银行渠道创新分享

案例研讨：渠道创新案例

五、批量营销小区供应链营销关键

1. 供应链金融五大关键

A. 原材料

B. 生产商

C. 批发商

D. 零售商

E. 消费者

2. 渠道分类六步法

A. 衣

B. 食

C. 住

D. 行

E. 育

F. 乐

3. 案例：招行餐厅供应链金融

4. 案例：广发学校供应链金融

5. 行动方案产出

六、渠道谈判四部七法

1. 谈判四步法

A. 准备

B. 开场

C. 交换

D. 协议

2. 谈判七法

A. 了解

B. 旗开得胜

C. 开价

D. 还价

E. 让步

F. 谈判

G. 领导

3. 渠道关系维护三法

A. 专业式

B. 情感式

C. 任务式

七、团队管理经典要素

1. 服务/营销比
2. 利率市场化对我们的影响
3. 客户经理团队 building
4. 外拓团队成员的五型
 - A. 滔滔不绝
 - B. 专业分析
 - C. 赏心悦目
 - D. 使命必达
 - E. 合家欢乐
5. 团队建设案例：华夏北京老总的烦恼
6. 高端客户经理人才筛选过四关
 - A. 关系
 - B. 开拓
 - C. 执行力
 - D. 专业
7. 团队管理三大头
 - A. 过程
 - B. 连动
 - C. 结果
8. 向上与向下管理-差异化管理
 - A. 领导
 - B. 授权

C. 命令

D. 激励

9. 过程管理

10. 结果管理

11. 结果管理-设定目标

八、团队执行力驱动七法则

1. 执行力-内在趋动 7 法则

A. 目标

B. 灌能

C. 关系

D. 领衔

E. 竖立

F. 肯定

G. 士气

2. 头脑风暴：年度计划表

3. 人生计划表

4. 如何展开工作的计划

5. 高效时间管理

6. 设定完成期限

7. 注意 20/80 法则

8. 案例分享：内地金融雁行理论实战