

# 《从“渠道谈判”到“信用卡团队供应链营销管理葵花宝典”》

## 【课程对象】

投资顾问、理财经理、财富管理顾问、客户经理、金融业人员、个贷客户经理、基层主管、团队经理

## 【课程时间】

2天，12小时。

## 【课程收益】

- 1、了解国内信用卡市场的格局和未来演变
- 2、学习外资银行信用卡产品的创新手法和信用卡营销的真谛
- 3、掌握利用科学决策系统对信用卡风险进行精细化管理
- 4、同仁交流，分享银行同业成功经验
- 5、采用专家主题演讲、互动式研讨、案例分析、学员交流相结合的形式
- 6、有效整合银行内部资源，破除部门壁垒，形成营销合力！
- 7、通过对公和零售部门的联合营销发挥，为客户提供综合性的一揽子金融服务。
- 8、提升客户价值与巩固银行跟客户之间的关系
- 9、进一步提高客户满意度和忠诚度，创造银行的长远利益并培育出银行获利的新盈利增长点

## 【执行方案】

1. 方法只有一个，那就是打造高效执行力。
2. 关于执行力，很多名人都解读过。“世界第一 CEO”杰克·韦尔奇说：“执行力就是铲除官僚主义作风。”戴尔公司创始人迈克尔·戴尔说：“执行力就是在每一环节都力求完美。”联想集团原董事长柳传志说：“执行力就是选拔合适的人员到恰当的岗位上。”……
3. 其实，概括说来，执行力就是贯彻目标、不折不扣保质保量地完成任务的能力，是员工把企业的战略和规划转化成效益、成果的能力。而高效执行力，就是投入最少的时间、精力、金钱，取得最好的成绩、最优的结果的能力。在工作中，高效执行力代表了一种马上行动、第一时间解决问题的激情，代表了一种服从命令、坚决执行的工作态度，代表了一种抗住压力、不畏艰难的做事风格，代表了一种不打折扣、执行到位的决心……
4. 而对企业来说，执行力就是竞争力，那些能在激烈的竞争中脱颖而出的企业无疑都具有高效执行力。所以，毫不夸张地说，现如今，执行力已经成为决定企业成败的关键因素。在这个意义上，提升执行力、打造高效执行力也就成为提升企业核心竞争力最重要的途径。
5. “一流的创意+三流的执行”不如“一流的执行+三流的创意”。每个人都想取得突破性发展，就必须让高效执行的理念深入扎根，然后以最佳的心态，对准方向和目标，找准方法和技巧，不断进行自我管理，把“高效”贯穿到实际工作的每一个环节中去，这样，才能真正让高质量、高效益、高效率落地生根，从而提升个人业绩和价值，不断走向卓越。

6. 本课程从当下企业和员工的实际情况出发，以全面、系统、实用的理念结合具体的案例，深入浅出地阐释如何提升执行力、打造卓越员和卓越团队这一命题。本课程不仅就高效执行的重要意义、常见误区，高效执行所需的黄金心态、沟通能力，还从员工执行中应该扮演的角色、应该进行的修炼，以及高效执行的流程和重要工具等方面给予实用性的指导与帮助。

### 【课程方式】

- 1、上课方式多元化，70/30 原则(70%专家理论讲解、案例剖析、管理工具使用说明，30%学员互动研讨、角色扮演、实战演练)，从各种方式中体验学习，加深印象。
- 2、理论讲授 + 案例剖析 + 小组互动研讨

### 【课程大纲】

#### 一、信用卡批量营销供应链需求分析

1. 供应链五大关键
  - 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

## 二、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

## 三、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

#### 四、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

#### 五、高效团队三会与考评建立

1. 高效团队建设
2. 高效团队建设-晨会
3. 高效团队建设-五声
4. 高效团队建设-晨会（主持人手稿）
5. 高效团队建设-夕会
  - A. 魔鬼特训
  - B. 演练

## C. 反对问题

6. 高效团队建设-建立学习型夕会
7. 分组（传帮带）
8. 建立内阁
9. 资源分配权
10. 人事考评权与机制
11. 头脑风暴：拿破仑的阵前激励

## 六、激励与冲突管理

1. 说故事管理四大心法
  - A. 窗外的狗
  - B. 渔夫与蛇
  - C. 团队奖励
  - D. 朝三暮四
2. 什么可以激励员工
3. 头脑风暴：奖励包
4. 头脑风暴：称赞包
5. 头脑风暴：逞罚包
6. 管理心法-考核奖惩与常用方法
7. 团队沟通四步骤
  - A. 故事
  - B. 聊天
  - C. 后顾之忧
  - D. 发展

8. 团队冲突管理六大因素

- A. 资源
- B. 冲突
- C. 依赖
- D. 责任
- E. 地位
- F. 沟通

9. 团队冲突管理的三原则

- A. 冲突
- B. 措施
- C. 预防

10. 团队冲突管理七法则

- A. 谈判
- B. 第三者
- C. 吸收
- D. 强制
- E. 回避
- F. 激发
- G. 预防