

《从考核与团队建设到高端客户拓展与产品销售训练营》

【课程对象】

后备干部、金融业人员、基层主管、中高层主管

【课程目标】

- 1、及时性针对银行策略，快速指导并缓解银行竞争市场渠道与压力；
- 2、针对性。针对银行业绩指标压力，全方面有针对性的进行授课辅导，提升银行核心竞争力；
- 3、实战性。案例分析讨论、互动交流、多媒体运用，解析经典案例，加强学员对产能提升以及建立专业顾问式营销的意识；
- 4、权威性。资深商业银行相关领域专家，丰富的实战经验，深厚的行业背景知识，针对银行实际问题提供针对性的建议。

【课程时间】

1天，6小时。

【课程大纲】

一、大类产品销售与配置

分组 PK 与 积分竞赛

1. 今年基金投资销售策略
 - A. 单笔
 - B. 定投
2. 案例：招行、农行基金资产配置投研报告
3. 案例：招行定投理财
 - A. 大额定投四分法
 - B. 止盈止损
 - C. 大额定期不定额实战操作
4. 案例：招行重点基金投资策略
 - A.二分法
 - B.风险测算
 - C.配置法则

二、高端客户 O2O 专业拓展与维护

- 1.专业化维护客户
 - A.国家政策分析与维护客户话术
 - B.政府机关政策分析与维护客户话术
 - a.央行
 - b.银保监
 - c.证监

- d.外管局
 - C.企业事件分析与维护客户话术
 - D.战乱与政局事件分析与维护客户话术
 - E.经济周期分析获客
 - a.通胀与通缩
 - b.GDP
 - C.PMI
 - D.CPI
 - E.非农
- 2.在线获客吸引力法则打造
- A. MSCI 全球指数
 - B. 经济循环与板块轮动
 - C. 升息与降息
 - D. 利率与A股关联度
 - E. 期货开放
 - F. 市盈率
 - G. 历史基金发行量
 - H. 政策式市场

三、从绩效考核打造团队

1、绩效考核概论

- A. 绩效考核的意义
- B.绩效考核制度的演进 (绩效 VS 效率)
- C.绩效考核的三大指标
 - a.多因素性
 - b.多维性
 - c.动态性
- D..实施绩效考核所面临的挑战
- E.实务探讨：绩效考核头脑风暴 (推动绩效考核对公司、员工、部门主管有什么好处?)

2、目标设定与管理

- A.目标的种类
- B.目标设定的程序
- C.总目标的设定

- D.各部门目标的分解
- E.目标设定的准则
- F.目标设定的三个要素
- G.目标设定的步骤
- H.目标的执行、追踪与考核
- I.目标的管理

3、关键绩效指标的设定

- A.绩效指标设定的步骤
- B.各部门绩效指标的设定
- C.如何选定关键绩效指标(KPI)
- D.绩效指标的完整描述
- E.计算公式与数据来源制定
- F.目标值的设定方法 (NBA 绩效考核)

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

四、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