

# 《从目标到执行业务管理技能提升训练营》

## 【课程对象】

投资顾问、理财经理、财富管理顾问、金融业人员、私行客户经理、个贷客户经理、证券客户经理、基金客户经理、基层主管

## 【课程时间】

2天，12小时。

## 【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。

## 【课程收益】

- 1、学员可以掌握在营销管理中对人、事、环境三样重点工作的操作思路和相关手法。
- 2、渠道建设、获客手段、存量盘活、公私联动、产品销售、活动策划、网络宣传、团队建设等经营及管理手法。教会大家业务管理实施前的各项准备工作。

## 【课程大纲】

### 一、银行营销管理现状分析

- 1、营销差距产生的5个方面：员工、制度、产品、渠道、方法等问题
- 2、围绕5个方面的营销建议

### 二、业务管理实施步骤

- 1、资源盘整（公共资源、公司资源、个人资源）
- 2、制定目标、指标、策略、计划

目标：3个层次

指标：SMART原则及活动量管理

策略：活动策划、团队组建、荣誉机制、资源调动等

计划：流程设定及落实中的监督机制

### 3、营销实施

发布信息

组织培训布置目标

动员大会

GPS 跟踪汇报

专项经营管理会议

优秀案例汇总

### 4、营销总结及表彰

## 三、业务管理八大方向

### 1、引流获客

引流渠道：网点、网络

引流具体操作手法

网点引流的操作思路

网络引流的操作思路

### 2、重点产品销售

目标客户群体梳理（高端、大众、潜在）

产品选择的几个角度

销售话术整理及演练

运营协同（柜台操作、销售流程、单据整理、可连带产品推荐）

### 3、信用卡专项

新增卡营销

存量卡激活

商户活动包围

### 4、商户活动

户活动设计的思考重点

商户洽谈

活动设计策划简易模版

### 5、公私联动

需要考虑的几个问题

活动中的推荐重点

操作中的常见问题

## 6、会议营销

客户分类

会议营销的重点（主题、人员、地点、时间、物料、合作方选择）

客户邀约的流程控制

活动现场销售执行

## 7、网点营销

高柜连带营销

低柜专项促销

引进合作方联动

## 8、互联网+

商户活动宣传（网站、APP、公众账号、个人朋友圈、网点、短信群发）

二维码营销

互联网平台合作洽谈

## 9、黄金销售

黄金趋势分析

实物金销售

## 四、供应链金融联动关键

### 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