

《从信用卡消费提升到分期业务精进供应链创新提升营》

【课程对象】

投资顾问、理财经理、财富管理顾问、金融业人员、信用卡客户经理、基层主管

【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

【课程大纲】

一、信用卡营销关键

1. 分组 PK 与 积分竞赛
2. 信用卡销售跟我这样作
3. 目标与计划
4. 高品质行销目标的八大问题：
5. 每日成功公式
6. 访前准备五步骤
7. 成功的关键什么？
8. 心理建设
9. 视频：成功销售法则

二、突出区位优势，强化开发信用卡分期业务规划能力

- 1、信用卡分期开发调研
 - 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.信用卡金融案例演练与分享
- 2、信用卡分期开发的策略规划
 - 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、信用卡业务联动的交叉营销渠道

A. 业务联动 (POS、对公、对私)

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、信用卡分期业务的渠道切入点
- 4、信用卡分期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、信用卡分期供应链连动关键

1. 信用卡分期供应链五大关键
 - A. 原材料
 - B. 生产商
 - C. 批发商
 - D. 零售商
 - E. 消费者
2. 信用卡分期渠道分类六步法
 - A. 衣
 - B. 食
 - C. 住

D. 行

E. 育

F. 乐

3. 案例：招行餐厅信用卡分期金融

4. 案例：广发学校信用卡分期金融

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、客户关系维护与转介绍法则

1. 客户关系维护的重要性：250 法则
2. 客户转介绍六步骤
3. 客户关系维护七大方法