

《树立个人品牌，打造职业上升通道》

【课程对象】

理财经理，大堂经理，网点主任

【课程时间】

1天，6小时。

【课程收益】

- 1、对个人品牌在产品营销中发挥的作用有全面认识
- 2、制定个人品牌营销计划
- 3、设计营销流程，持续改善营销效果
- 4、帮助金融条线的关键岗位提升营销管理决策力

【课程大纲】

一、自媒体时代下的个人品牌

1. 什么是个人品牌
 - A. 你代表什么 (What do you stand for)
 - B. 价值
 - C. 客户在想甚么
2. 有效个人品牌的特点
 - A. 辨识度高
 - B. 一致性
 - C. 连续性

3. 个人品牌带来的效应
 - A. 扩大自己的客户圈子
 - B. 扩展自己的同行人脉
 - C. 独一无二的竞争力

二、如何打造个人品牌

1. 内容
 - A. 优化和深化自己的知识结构
 - B. 对金融市场有敏锐的洞察
 - C. 拓宽自己的知识面
 - D. 认清自己的优势
2. 渠道
 - A. 微信朋友圈
 - B. 职场类社交网站
 - C. 事件驱动
 - D. 建立自己的社交圈
3. 打造个人品牌所需能力
 - A. 阅读
 - B. 写作
 - C. 思考
4. 专业能力打造
 - A. 黄金 VS USDX VS FED

B. 石油 VS OPEC VS FED

C. A股 VS 港股 VS 美股 VS FED

D. RMB VS USDX VS FED

三、运营并升级个人品牌

1. 运营的日常工作

A. 不断更新自己的知识库

B. 管理自己在社交平台的形象

C. 持续推广

2. 维护个人品牌的“雷区”

A. 不要吹嘘

B. 隐私

3. 给个人品牌加分的几个建议

A. 穿着得体，仪容得当

B. 言必行，行必果

C. 重视时间概念

D. 专业化，标准化