

# 《新形势下村镇银行发展与营销新思路》

## 【课程背景】

1. 管理大师德鲁克说：“企业的唯一目的就是创造客户”
2. 随着中国商业银行二次转型的加剧、互联网技术的日新月异、大数据模式对银行传统优势的冲击、银行同业竞争激烈。如何快速提升银行网点综合竞争力，创新客户体验，增强营业服务网点优势，成为银行网点负责人必须要考虑的问题。
3. 另外，营销实践中发现，部分客户想要的不一定是他们真正需要的，部分客户从不思考自己的需求，客户很多时候只知道最在乎什么问题，但并不知道如何解决问题。作为银行营销人员，如何降低客户资源浪费？以顾客为导向，创造客户需求？满足客户需求？
4. 开展交叉营销将告诉您答案，并将带给您营销成本低、利润高、通过链条服务大大提高客户粘性等惊喜

## 【课程对象】

财富管理顾问、金融业人员、客户经理、基层主管、支行负责人、分行行长

## 【课程时间】

1天，6小时。

## 【课程收益】

1. 同步行业趋势--更新业界发展资讯，了解当下业务环境，触发提升思考
2. 激活职业心态--助推思维转变，认识专业素质提升重要性，提高技能提升积极主动性
3. 训练从业技能--纠偏营销理念、深入认识交叉营销效益，梳理营销流程、掌握交叉营销关键行为、要点技巧和相关话术、整合并发挥资源效能，以更少的投入提高渠道产能绩效
4. 了解未来宏观市场变化、实现以客为尊的发展趋势
5. 通过培训达到精准营销

6. 了解、把握并适时管理客户需求，适当达成客户预期，设定合理目标
7. 满足并持续跟踪客户资产配置，因市场或目标变化而调整配置
8. 为满足客户需求而不懈努力，实现自我职业价值

## 【课程大纲】

### 一、中国村镇银行业迎来大数据时代

1. 中国村镇银行业新纪元-客户正在转变
  - A.人文方面
  - B.服务提升
  - C.咨询需求
2. 村镇银行业务在国内遇到的机遇与挑战与未来十年业务发展
  - A.村镇银行的发展起源
  - B.村镇银行的崛起
  - C.内地零售银行发展潜力
  - D.美、中、台财富管理发展
3. 中、美零售银行发展三阶段(农信社、村镇银行、城商行、四大行)
  - A.服务导向
  - B.产品导向
  - C.需求导向
4. 村镇银行 VS 财富管理银行
  - A.财富管理银行业务区分
  - B.村镇银行客户最关心的问题
  - C.盈利驱动力
  - D.客户希望银行怎样改变

## 二、打造高效村镇银行管理团队

### 1、支行主管的角色与工作职责

- A.渠道规划与开发
- B.居民社区的客户拓展
- C.外拓零售业务、企业的制胜关键
- D.外拓零售业务、企业的销售重点
- E.了解你的客户

### 2、网点 6s 现场管理

- A.6s 的概念
- B.6s 的具体内容
- C.6s 的实施原则
- D.6s 管理的好处

### 3、行外吸金五大方法

- A.存量客户二次开发
- B.外拓营销
- C.沙龙营销
- D.阵地营销
- E.批量营销

## 三、突出区位优势，强化开发的规划能力

- 1、客户开发的调研
  - 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.社区金融案例演练与分享
- 2、客户开发的策略规划
  - 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

#### **四、贴近客户，依托居民社区便捷式综合服务深耕市场**

- 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、居民社区零售业务的渠道切入点
- 4、居民社区零售业务的成功案例分享
  - A.民生银行
  - B.银行金融便利店 = 拓展市场

#### **五、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.村镇银行转型
  - B.如何锻炼渠道创新的能力
- 2、银行渠道创新分享  
案例研讨：渠道创新案例