

银行对公客户经理“猎鹰团队”进阶培养计划

课程对象：

对公客户经理

课程目的：

构建客户经理的营销胜任力模型，针对不同层面的经营机构和个体差异，提供高效、专业、持续、低成本的培训支持

课程内容：

一、项目背景 对我国商业银行而言，当前和今后相当长的一段时期，公司业务依然是银行盈利的主要来源，是一家银行生存和发展的基础。同时，对公客户经理团队的建设和培养，悄悄然已是各家银行的竞争核心之一。但在实际的工作中，无法回避的问题是，基于市场竞争压力，各家银行不得已严重压缩了对公客户经理的成长周期，也制造了对公客户经理的“四缺”困境。

二、项目体系 对公客户经理的营销胜任力模型（详见下图），是对公客户经理培养的理论基础和分级认证的考评标准，也是系统化培训课题的设计依据，更是客户经理短板检讨和自主学习的标杆素养。

三、项目实施 项目前期 包括整体项目规划、前期素质测评、行动学习流程制定、猎鹰计划开班典礼四大主体工作。项目中期 根据不同的学习周期，以月度为单位，分别设计多个学习主题，循序渐进地对客户经理进行系统能力的提升培训和实战辅导。项目后期 包括结业考试、后期测评、毕业典礼、成果汇编等工作。

第一，保证客户经理能力提升的有效性和持续性；

第二，通过成果汇编沉淀项目经验和成果，为推广做准备。

四、项目特色

A、“行动学习”主题定制

B、“学训结合”系统提升

C、主题策划“智赢职场” 以下内容略