

银行中层营销管理技能提升

课程对象：

主管级客户经理；各业务部门经理；分（支）行行长等

课程目的：

明确经理人管理角色定位；把握银行中高层管理者的经营哲学；了解中国式人性管理原则；掌握有效运营优秀营销团队的方法和技巧；掌握有效提升营销团队领导能力的技巧。

课程内容：

几种常见银行管理困境：

1. 管理制度及工作计划常常形同虚设；
2. 行内各部及上下级之间的沟通障碍；
3. “关系型”员工我行我素……；
4. 高层领导的意图不能很好的贯彻执行；
5. 银行业务营销团队的业绩两极分化，影响士气；
6. 团队凝聚力不强，相互工作配合中无法形成默契；
7. 客户关系维护能力弱，客户流失率高；…… 《银行中层营销管理技能提升》一门实战的培训课程，一门立竿见影的银行管理技能课程！它能有效解决银行中高管理层在实际工作中的“悟”、“管”、“做”、“辅”、“控”等团队及业务管理困惑！

课程大纲：

第一讲 中国商业银行“管理哲学”互动研讨：银行营销团队需要什么样的管理者？

1. 银行管理的角色转化
2. 清晰界定自己的坐标
3. 学会管理秀——当官的“哲学”：·银行业中层管理者要够“懒”·银行业中层管理者要够“黑”·银行业中层管理者要够“灵活”·银行业中层管理者要够“吝啬”

第二讲管理者的“修己”5大习惯

1. 专注成果——总（分）行更在乎你执行的结果
2. 眼观大图——看懂与看透
3. 紧扣要事——时间管理理念
4. 集思广益——团队效应的最大化
5. 创造信任——团队成功的基石

第三讲 管理者必需的“安人”技巧

1. 西式管理与中式管理的相对论
2. 诊断中国银行业的“人际磁场”
3. 中国式人性管理简述——银行管理者必读·和谐·看开·圆滑·尊重
4. 用人所长与容人所短——适应银行业的潜人际规则

第四讲 管理者必须具备的4项真功

1. 定位和计划能力·精确的银行市场定位·银行业务计划的种类和特点·金融产品有效计划的要素
2. 组织和分派能力·银行组织架构的设置原理与常见设置方法·如何有效组建银行营销团队与分派工作？
3. 领导和驾驭能力·领导权威的来源·发挥领导者个人魅力的七大绝招·情景领

导与四种领导风格

4. 控制和修正能力·如何控制和修正金融（产品）服务的进程？·银行业务有效控制的四条金律·管理必知的五大管控工具

第五讲 银行营销团队管控实战分解

1. “四把钢钩”管理模式
2. 银行业销售例会的目的、内容及注意点
3. 随访观察时的注意点
4. 银行营销管理表格的实施要点和难点分析
5. 客户经理的工作述职与沟通要素

第六讲 四把钢钩的组合运用

1. 银行业三种类型的销售队伍
2. 有效控制的四个夹角
3. 销售团队各种状态的应对措施

第七讲 销售队伍的有效激励

1. 员工成长的过程
2. 激励的原理与方法

第八讲 管理者的自我成长与团队发展

1. 案例分析
2. 团队管理的误区
3. 经理的角色定位 实战分享：