

信用社乡村联络员培训

课程时间：2天

课程收益：

通过培训，让信用社的乡村联络员具备如下能力：

1. 了解信用社的基础知识；
2. 了解信用社产品特性及卖点；
3. 正确认知自我角色及职能，增强归属感；
4. 学会拓展关系，营销信用社产品的基本技能；
5. 了解金融风险，强化风险观念，并掌握基本避险的方法。

课程特色：

- 1.理论讲授：讲解商业银行基础知识与信用社特点。
- 2.小组讨论：采用互动式教学，对热点、难点问题进行小组讨论，激发学员的思考。
- 3.案例分析：在讲解过程中，穿插大量案例进行分析，让学员通过案例加深对知识的理解。
- 4.场景训练：在培训中设定一些与培训主题相关的场景进行现场实操练习
- 5.培训师点评：对小组讨论和场景训练，培训师都会给予点评和指导。

课程提纲：

一、热身与团建

- 1、团队建设
- 2、游戏互动
- 3、思维拓展

二、信用社简介

- 1、信用社的起源与发展
- 2、信用社的经营模式
- 3、金融产品分析
- 4、金融产品给老百姓带来的好处
- 5、金融风险及预防

三、信用社与联络员的关系

- 1、信用社联络员的岗位任职要求
- 2、联络员岗位职责
- 3、联络员岗位有什么优势

四、联络员营销技巧

- 1、识别客户——客户识别、分类与管理
- 2、与村民拉近距离，建立信任关系
- 3、引导村民使用金融产品
- 4、向村民介绍金融产品
- 5、解答村民的疑问和顾虑
- 6、促成村民成交