

支行行长经营管理七步诗

课程时间：1天

课程大纲：

一、支行团队氛围打造

要求员工做到的自己先做到

每日晨会鼓舞士气

物质和精神激励相结合

充分发挥榜样的作用

经常发现员工身上的闪光点

多多关注员工八小时以外

二、员工的目标管理

目标的确定是经过充分沟通的

年度目标、季度目标、每月目标、每周目标

目标背后的权责利清晰

帮助员工规划完成目标的路径

配套完成目标的资源

每周帮员工检视目标

每日存款完成率看板

三、支行营销氛围打造

厅堂氛围打造：临街、入口处、厅堂

外部宣传造势：街道、村组、社区、线上线下

支行内部氛围打造：办公室、会议室

利用节日打造氛围：新年、元宵节、妇女节

四、辅导提升员工技能

确保员工掌握营销技能

技能的获得来自于不断重复

每周业务技能通关培训

打造学习型的开放组织

五、日程营销活动量管理

客户经理 204

柜员 102

大堂每日 2 次微讲堂

营销活动 18323

短信每日每人 20 条

六、协同营销

大客户协同拜访

示范营销

各岗位间协作机制建立

融合老员工新员工

团队的冲突管理

七、大客户营销

对公型客户营销

个金大客户营销

政府机关沟通联络

村委、居委沟通联谊

大客户的危机公关

银行内部营销