

《商业银行业务同质化与创新战略》培训大纲

一、 商业银行零售业务发展趋势与创新竞争策略

- 1、零售银行发展趋势
- 2、客户新常态——客户结构改变
- 3、渠道新常态——多渠道有机结合
- 4、产品新常态——生活痛点切入产品设计
- 5、技术新常态——运营新技术，降低成本，提升效益
- 6、监管新常态——监管异常活跃，模式灵活
- 7、竞争新常态——非金融机构与金融机构的竞争

二、 零售业务业务同质化的创新经营突破

- 1、某银行零售业务发展战略逻辑分析
- 2、社区银行发展战略关键流程解读
- 3、-小微金融发展战略关键流程解读
- 4、特色支行
- 5、业务开展模式（案例）
- 6、机制、体制建设（案例）
- 7、团队建设（案例）

三、 中小银行差异化经营路径分析

- 1、 中小银行竞争环境再分析
- 2、 中小银行差异化竞争三部曲

四、 网点差异化经营策略与营销方案

- 1、网点的差异化定位
- 2、产品整合创新的技巧与方法
- 3、客户经营提升的技巧与方法
- 4、“部门银行”到“客户银行”
- 5、“交易中心”到“服务中心”客户满意度与客户体验
- 6、客户忠诚度与销售逻辑——客户走不掉
- 7、客户需求与增值服务——客户总想你
- 8、如何构建综合化服务体系
- 9、银行差异化营销的升级策略
- 10、互联网营销思维