

《商业银行信贷业务的营销技巧和风险管控》

【课程收益】：

- 1、提高客户经理的危机意识和风险意识，树立以客户为中心的理念
- 2、学习并掌握个人信贷工作的技能和工具方法
- 3、提升信贷产品营销能力和水平

【课程对象】：

中层管理者、信贷经理、客户经理、风险管理部、信用管理部、财务部、市场部、人力资源部、行政管理人员

【课程时长】：2天

【课程大纲】：

- 一、商业银行信贷产品的十大营销弱点及解决方案
- 二、商业银行客户经理营销中的七大误区
- 三、商业银行信贷产品的八大业务流程
- 四、如何应用5C1S方法筛选优质客户和控制客户风险
- 五、如何根据商业银行特定的客户群开展营销工作
- 六、如何让客户经理出色地完成八项职责
- 七、商业银行贷款业务八步曲及其各风险点风险管控
- 八、如何防范客户信用风险