

# 整村授信实战辅导项目

## 2 天大课培训+实战辅导

### 课程背景

为振兴乡村扶贫支农，以行政村、社区、商户或企事业单位为单位进行预授信，实现居民方便快捷用信，及时满足乡村居民资金需求。在授信的过程中通过交叉销售来达到批量获客并提高营销效能的目的。最终实现零售业务批发做，对区域市场“精耕细作”。基于此大环境，各农信系统开展整村授信项目势在必行。本次项目也旨在推动农商行更高效地落地整村授信。

### 课程收益：

- 1、掌握整村授信方法技巧
- 2、转变客户经理营销的观念
- 3、提升客户经理综合营销技能

**培训对象：**银行支行行长/客户经理/大堂经理

**课程时长：**2 天，6 小时/天。实战辅导。

## 课程大纲：

### 一、农村金融机构面临的“内忧外患”

#### (一) 外部形势复杂严峻

- 1.经济新常态
- 2.去储蓄化趋势加速
- 3.客户需求的变化
- 4.互联网金融的冲击
- 5.同业竞争加剧
- 6.城市化进程影响
- 7.农村业务竞争加剧

#### (二) 内部困境急需突破，要求转型

- 1.客户基础薄弱，营销实力有待加强
- 2.产品业务结构单一，创新能力欠缺

3.营销观念有待转变，营销技能有待提升

4.营销主动性有待强化，营销实践性不足

## 二、如何落地整村授信

### (一) 整村授信，势在必行

1.什么是整村授信

2.整村授信发展历程

3.营销理念转变

4.补位信贷产品

5.创造揽储商机

6.整村授信 SWOT 分析

### (二) 整村授信工程建设

1.宣传造势，扩大影响

2.先行试点，总结推广

3.统一标准，有序实施

4.验收对比，总结提高

### (三) 整村授信基本流程

1.村两委对接

2.宣传造势

3.整村授信启动仪式

- 4.批量建档
- 5.走访建档
- 6.评级授信
- 7.发放预授信卡
- 8.评级公示
- 9.用信引导
- 10.贷后管理
- 11.客户跟进及二阶段营销

#### **(四) 农户营销流程及方法**

- 1.农户营销的几个阶段
- 2.农户拜访前的准备
- 3.农户营销流程分析
- 4.农户营销话术
- 5.农户拜访后跟进营销

### **三、整村授信其他客户群**

#### **(一) 商贸片区客户群**

- 1.商贸片区客户分类
- 2.客户经理片区划分
- 3.客户经理走访建档

- 开场寒暄
- 建立亲和感
- 客户需求挖掘
- 银行产品呈现
- 客户异议化解
- 产品销售促成

4.客户信息地图绘制

5.客户分类管理

6.客户跟进计划

7.客户营销达成

8.客户贷后管理

## **(二) 企事业机关单位客户群**

1.目标客户梳理

2.关键人对接

3.营销主题产品和批量建档

4.营销策略实施

## **(三) 居民社区客户群**

1.社区资源盘点

2.社区影响力中心建设

3.客户需求分析

4.营销活动及营销策略落地