

课程纲要：《个贷客户经理精准高效营销实战技巧》

课程学员：信贷客户经理

授课时长：6 课时（上、下午各 3 课时）

授课形式：案例、互动、分组讨论、行动学习

课程收益：

核心收益 01：通过分析，看清局势，研判态势，掌握趋势

核心收益 02：通过构建，领悟信贷营销新打法、新技法、新方法

核心收益 03：通过引领，熟悉信贷营销渠道拓展框架设计

核心收益 04：通过案例，提升信贷五大营销价值：情感-价值-生态-场景-主题

核心收益 05：通过分享，夯实信贷营销基础：客群经营-产品经营-渠道经营

课程大纲：

【共识篇】

1. 方法论:透过现象看本质，抓住核心；
2. 道家教诲：道生一，一生二，二生三，三生万物：抓住核心！
3. 银行 4.0 的预言：银行未来面临的竞争与挑战；
 - 1) 银行 4.0 致胜模式
 - 2) 面临的内外部挑战
 - 3) 对信贷业务的影响

【政策篇】

1. 2022 两会解读；
2. 2022 新形势解读分析；
3. 新政治背景之下的信贷营销之道；

【现状篇】

1. 信贷营销难点分析
2. 新形势下信贷市场分析
3. 对应竞争策略、营销创新建议

【营销篇】

1. 营销三问：定位、现状、出路
2. 营销角色转变：责任、客户、账户、整合
3. 大环境下的营销模式搭建寻求助力

【转型篇】

1. 金牌信贷经理四项能力修炼：
 - 1) Knowledge 信贷客户经理的三度知识结构要求
 - 2) Attitude 银行客户经理的正确营销理念
 - 3) Skill 融资顾问的高效销售技巧
 - 4) Habit 金牌经理的良好工作习惯
2. 信贷业务核心观念转变：责任、主题
3. 信贷本质分析验证：信+贷

【执行篇】

1. 网格化营销系统与工具

- 1) 网格化工具使用的步骤：网格设定、客群分析、需求挖掘、配置策略、
建立模式
 - 2) 网格划分示例
 - 3) 支行网格地图绘制及资源梳理
 - 4) 建立管理机制
2. 网格客群分析：
- 政府资源、社区资源、工商户资源、商业资源、非正式群众组织、基层政府组织等；
3. 主力客群的精准网格化营销策略
- 社区、商圈、政府及事业单位、商户、银商联盟
4. 网格化执行实操
- 1) 定员、定岗、定责
 - 2) 工作机制：招商银行宜昌市“我是格格”评选大赛案例启示

【场景篇】

1. 传统营销与场景营销的对比示例
2. 场景营销核心技巧：KYC 法则
3. 线上营销场景剖析
4. 城区营销场景剖析

【风控篇】

1. 十六字真经
2. 三无及三有
3. 风控本质核心