

交易银行业务综合能力提升实务

课程背景：

很多银行存在以下问题：

- 不知道交易银行业务对我们有什么机遇？
- 不清楚如何提升交易银行业务营销技能？
- 不清楚重点行业供应链融资成功案例？

学员收获：

- 学习交易银行的概念及发展趋势。
- 学习交易银行营销技能提升方法。
- 学习重点行业供应链融资成功案例。

授课老师： 坚鹏老师 银行转型升级首席顾问

课程特色：

- 焕发精神、启发思考、激发行动

授课风格：

- 以案例的方式解读原创方法论
- 以互动的方式增强学员获得感
- 以咨询的方式提高培训实效性

培训对象：

需要学习交易银行的职业人士。

课程设置时间：6 小时

课程大纲：

一、交易银行解码

- 1、交易银行与互联网交易银行含义
- 2、交易银行发展历程
- 3、交易银行三个发展阶段
- 4、交易银行三大特点
- 5、交易银行的四种模式
- 6、国内外交易银行发展现状分析

二、交易银行产品与金融场景搭建

- 1、基础业务（包括帐户管理、电子银行、支付结算）
- 2、核心业务（包括供应链金融、互联网金融、贸易金融、跨境金融、消费金融、现金管理、资产托管存管）
- 3、增值业务（包括金融服务顾问咨询、IT系统规划咨询、风险管理、定制化的金融产品、定制化的金融服务解决方案、免费软件）
- 4、中信银行金融场景构建
- 5、招商银行金融场景构建
- 6、平安银行金融场景构建
- 7、内外场景整合
- 8、德意志银行交易银行产品与市场开拓分析
- 9、花旗银行交易银行产品与市场开拓分析

三、交易银行盈利模式与关键成功因素

- 1、盈利模式（包括有形收益、无形收益）
- 2、六大关键成功因素
- 3、五大发展趋势
- 4、主要案例分析

四、企业客户融资需求分析及对策

1. 五类企业客户分析：“新海”- 初创期、“蓝海”- 成长期、“黄海”- 扩张期、“红海”- 稳定期、“黑海”- 成熟期
2. 不同发展阶段企业客户的服务策略
3. 初创阶段的企业客户本部及子公司融资需求分析及对策
4. 成长阶段的企业客户本部及子公司融资需求分析及对策
5. 扩张阶段的企业客户本部及子公司融资需求分析及对策
6. 稳定阶段的企业客户本部及子公司融资需求分析及对策
7. 成熟阶段的企业客户本部及子公司融资需求分析及对策
8. 案例分析：中国建设银行综合金融服务分析（打造“一点接入、联动服务、综合解决”的工作模式）
9. 业务之外的思考：功夫在诗外、定位关键人物、帮助客户解决问题

研讨：客户主要有哪些融资需求？我们能否满足？我们提供过哪些企业客户的综合金融服务？

五、交易银行客户营销六步法

1. 第一步：建立信任
2. 第二步：需求挖掘
3. 第三步：方案设计
4. 第四部：异议处理
5. 第五步：交易促成
6. 第六步：客户维护

研讨：目前我行在交易银行客户营销方面应该重点采取哪些改进行动？

六、重点行业供应链金融成功案例

- 1、核心企业主导模式成功案例
- 2、物流企业主导模式成功案例
- 3、供应链协作服务商模式成功案例
- 4、电商平台发展模式成功案例
- 5、平安橙 E 网互联网供应链金融平台案例

七、内容总结与行动计划

- 1、内容总结
- 2、心得分享
- 3、问答与交流
- 4、行动计划

练习：根据工作中存在的问题和实际情况制定行动计划