

数字化时代农商行（农信社）零售业务如何快速转型

课程背景：

数字化背景下，很多农商行（农信社）存在以下问题：

- 不清楚零售业务发展现状？
- 不清楚如何进行零售业务转型？
- 不知道零售业务转型的成功做法？

课程特色：

- 精彩解读农商行（农信社）零售业务成功案例。
- 深入研究农商行（农信社）零售业务客户需求
- 原创农商行（农信社）零售业务转型方法论。

学员收获：

- 学习零售业务发展现状。
- 学习零售业务转型成功案例。
- 学习零售业务转型策略与方法。

授课老师： 坚鹏老师 中国银行业协会特聘讲师

授课特点：

- 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： 需要学习零售业务转型的职业人士。

课程设置时间： 12 小时

课程大纲：

一、农商行（农信社）数字化思维创新

- 1、数字化时代已经悄然来临
- 2、金融科技冲击-云管端技术架构已经形成
- 3、消费者的消费习惯正在改变

- 4、数字化带来的环境变化冲击和零售焦虑
- 5、零售必须正视危机并积极应对“数字化转型”
- 6、农商行（农信社）数字化转型需要具备的六大数字化思维（数字化思维之六脉神剑：战略思维、数据思维、连接思维、智能思维、融合思维、场景思维）
- 7、零售业务负责人在农商行（农信社）数字化转型过程中如何定位自己

二、农商行（农信社）零售业务转型案例研究

- 1、主要上市农商行业绩对比分析
- 2、重庆农商行零售业务转型研究
- 3、上海农商行零售业务转型研究
- 4、零售业务转型五大成功关键

三、BLM 银行零售业务转型方法论介绍

- 1、为什么要建立系统的银行零售业务转型方法论（存在 5 大误区）
- 2、BLM 模型整体介绍
- 3、王阳明心学知行合一理念解读：知—行—果—行—知
- 4、银行零售业务转型之知——差距与标杆分析、零售业务转型战略制定
- 5、银行零售业务转型之行——零售业务转型战略解码、零售业务转型战略执行
- 6、银行零售业务转型之果——结果分析与应用、迭代改进

四、农商行（农信社）零售业务转型经营策略

- 1、银行零售转型意义
- 2、零售转型的发展方向与思路
- 3、网点的变革-交易结算型向营销服务型转型
- 4、网点差异化经营发展策略（一行一策、一点一策、一岗一策）

研讨：我们自己的农商行（农信社）可以采取哪些经营策略？

五、基于客群的零售业务获客与价值提升

- 1、渠道创新、批量获客与客户经营变革
- 2、零售客群定位与需求剖析
- 3、五大类客群需求分析及精准营销

- a) 三农客群需求分析及精准营销
- b) 商贸客群需求分析及精准营销
- c) 工资代发客群需求分析及精准营销
- d) 银发客群需求分析及精准营销
- e) 财富客群需求分析及精准营销

六、特色支行经营之道——社区银行、主题银行建设

- 1、特色支行的发展现状
- 2、特色支行标杆案例分析（社区银行、主题银行）
- 3、特色支行的建设方向（社区银行、主题银行）
- 4、特色支行业务开发方法（社区银行、主题银行）
- 5、特色支行管理支持举措

七、网点阵地营销体系建设

- 1、客户多维分层经营体系搭建
- 2、网点标准化服务体系管理
- 3、绩效转型与绩效导入流程
- 4、营销企划推动与管理体系建设
- 5、固化督导机制建立与优化
- 6、零售人才队伍建设

研讨：我们自己的农商行（农信社）网点阵地营销可以采取哪些具体举措？

八、农商行（农信社）零售业务数字化转型实战解决方案

- 1、智能零售信贷方案
- 2、智能营销运营方案
- 3、数字化风控策略
- 4、智能信贷运营管理
- 5、银企合作方案及实施路径
- 6、零售业务数字化转型案例

九、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

作业：

- 1、**主动学习、改变认知**：包括团队通过内部研讨、交流、读书会、问题研讨等方式进行集体学习，个人通过网络文章、视频、书籍等多种方式自学
- 2、**学以致用、快速行动**：根据工作中存在的零售业务转型问题和实际情况，部门、小组内部研讨并形成不同层级（总行、分行、支行、部门、科室、小组、个人）的行动计划，包括面向总行、分行、支行提出不同的建议或举措等
- 3、**迭代改进、收获硕果**：定期复盘行动带来的结果变化，分析差距、寻找核心原因、提出改进对策，持续迭代改进。