

《对公业务**政企客户**公关技巧》

课程背景：

随着国家财政体制改革的推进，财政业务对于商业银行优化客户结构、增强存款稳定性、提高市场份额具有重大战略意义。谁抓住国家财政改革的历史机遇，谁缔造行业内新优势。

原因有三：

一是财政与机构存款对商业银行业绩影响巨大。商业银行对公负债普遍增长乏力，财政及机构客户存款仍持续稳定增长，成为对公存款的最稳定来源和最重要增长点；

二是财政与机构业务市场潜力巨大。目前中国金融机构机关团体存款约占社会存款总额的 1/7，这为商业银行拓展财政与机构存款提供了巨大的市场空间。

三是大力发展财政业务符合商业银行战略发展要求。财政业务链条下游的优质企业客户，也是商业银行争相抢夺的重要客户群资源。

行业现状：

财政机构营销在我国的银行业中仅仅处在起步阶段，提升之路还任重道远。无论国有银行还是股份制商业银行，在政府客户营销与服务工作中，同时面临机遇和挑战：

市场机遇难得：

一是国有银行的**传统垄断地位破冰登陆**。新财税体制为各类商业银行参与财政业务提供了竞争机会。国有银行垄断财政业务的独活地位被打破。

二是**财税体制改革带来多样化的金融需求**。政务公开、财税透明是必然趋势，政府对财政资金管理的更高要求，为商业银行迅速切入此领域创造了市场机遇。

营销难度较大：

财政机构营销是国内银行业普遍的“短板”，市场呼唤优秀的先知、先觉、先行者；

无论是传统垄断地位的国有银行还是新“探路者”**普遍重视不够、认知不足**；

面对政府 VIP 超级大客户的需求，银行业的**专设机构与团队依然不健全、不到位**。

财政与机构业务独立机构和团队专业度严重不足，对于如何与政府沟通、如何与官员交往、如何满足政府诉求、创造政府客户价值方面，急需全面的财政营销与政府公关培训。

培训课时：2 天（共计 12 小时）

课程对象：银行中高层管理人员、对公业务骨干

银行财政机构营销精英须知：

- 中国银政关系、官场生态、文化与游戏规则解读；
- 官场也是江湖，政府客户领导天天在想什么？干什么？
- 把控政绩诉求、控制风险并取得银政双赢，如何创造政府客户价值？
- 商业银行如何争取政府资源并达成相互合作与信任？
- 如何制定公关战略？如何实施？其中有哪些关键步骤和要点？

本课程正是在以上问题的基础上，经过反复实践验证所形成。课程实践性极强，不仅学到成功操盘的技能 and 经验，更重要的是，能够举一反三迅速应用到实际工作，不仅告诉您怎么干，还能告诉你复制的模式，这也就是很多人从优秀到卓越、很多公司从庞大到伟大的真谛和方法！

让您深深难忘、受益终生的一堂课，一定超乎您的想像！

【课程内容】

官场生态文化与规则篇

第一单元 如何看待与处理中国政银关系？

1. “政商关系”----“0”和“1”的游戏？
2. 正确处理政商关系长期以来是对中国企业最大、最复杂的挑战之一。
3. 中国各级政府的特点习惯与国外有哪些不同？
4. 金融企业如何成功的与政府打交道，争取到政府的支持？
5. 如何建设和规范金融企业政府公关管理机制？
6. 如何提升金融公关专业人员的技能水平？
7. 如何制定银行政府公关战略？如何实施？其中有哪些关键原则和技巧

第二单元 官场规则及官场文化解读 □

1. 政府以及职能部门运作程序解读
2. 政府客户的核心利益和风险；
3. 官场游戏规则和官场文化；
4. 政府官员的显形需求和隐性需求；
5. 政府官员的处世原则和处事方法
6. 政府官员天天在想什么？干什么？
7. 透视官场是非，避开禁忌“雷区”；
8. 政府决策流程图图解：

第三单元 如何成为政府公共事务专家？

1. 驾驭官场风向 在浪尖上跳舞
2. 政府公关经理政治觉悟怎么积累？如何培养？
3. 如何长期交往官员和持续维护政府客户关系？
4. 政府行业营销基础工作；

做人-----平等是怎么做到的？真正的朋友如何形成？
做事-----工作上怎么做？如何真正创造政府客户价值？

政府公关实战技巧篇

第四单元 政府公关策略

1. 如何同政府以及职能部门建立关系？
2. 企业和政府应当建立什么样的关系？
3. 政府公关究竟攻关什么？怎么公关？
4. 企业政府公关的四大目标
5. 政府背景客户攻关的特殊营销模式
6. 同政府建立起相互信任、彼此共赢的合作关系；

第五单元 政府公关流程

1. 政府公关之 N 种切入方案
2. 战略清楚、战术到位、攻坚得力的政府公关过程
3. 财政与机构客户作为政企大客户的沟通管道搭建；
4. 政府公关总监的政治敏感度和自身素养提升路径；
5. 模拟实战演练：如何敲开政府的大门？
6. 商业贿赂不是政府公关，官场酒文化、礼品文化却必不可少；
7. 如何邀请官员出席宴会、宴会座位安排、宴会气氛如何调节；
8. 企业接待政府访团的流程设计和操作技巧；
9. 如何在不同场合谈工作，办公室内外不同的谈话如何进行？

第六单元 案例讨论

1. 政府公关项目实战全流程剖析；
2. 争取政府资源、优惠政策、政府项目订单，营销方法和常规销售的不同。
3. 全场互动 咨询答疑