

# 银行员工工作主观能动性提升

张光禄老师

## 课程大纲：

### 一、如何让我们的培训达成更好的效果

1. 用一颗成就员工的心来进行员工赋能
  - (1) 关注员工的发展着力点
  - (2) 清晰的了解员工当前的能力值
  - (3) 为员工设计生涯发展规划
  - (4) 关注通过言行、态度、环境的改变激发员工的能力和能量
  - (5) 通过搭建培训体系实现帮助员工成长的目标
2. 通过建立部门培训体系标准
  - (1) 根据上级下达的战略目标进行应具备的能力分析
  - (2) 以终为始，拆解
  - (3) 知识、技术、能力的赋能
  - (4) 心里和情感的赋能
  - (5) 使命、愿景、价值观赋能

### 二、员工激励

1. 做好员工激励，加速各类指标达成率
2. 员工激励的底层逻辑
3. 从马斯洛 5 大需求层次进行员工需求分析
4. 通过物质激励来进行
  - (1) 钱是一切人类行为的核心动机
  - (2) 不同的时节用不同的物质激励方式
  - (3) 不是钱给的越多越好
  - (4) 不同的物质激励方法讲解
5. 通过精神激励来进行
  - (1) 常规的精神激励方式
  - (2) 当物质不能解决问题时要采取的解决方案  
例：阿里巴巴高管的激励方式
  - (3) 运用使命、愿景、价值观来进行深层次的激励

### 三、让你更懂营销——全面营销突破你的业绩上限

1. 营销和销售的核心区别
2. 决定企业业绩的核心 3 大要素  
**深度分析：浦发销冠如何运用核心盈利公式异军突起，弯道超车，直至达成既定目标**
3. 营销中的 STV 三角形模型
4. 一切营销的底层基础
  - (1) 菲利普科特勒提出的营销 4P 理论
  - (2) 阿里巴巴提出的 3P 理论
5. 营销的核心目的
  - (1) 达成领导下达的既定指标
  - (2) 为潜在客户传达产品价值
  - (3) 为自己的销售动作做铺垫

## 6. 借助数字化营销实现你的远大目标

### (1) 数字化营销到底能给我们带来什么好处？

①数字化营销将“人、货、场”进行了有机的结合

- 建立一个全新的营销场景
- 将自己进行一个全方位的展示
- 为客户提供全时段的产品及方案的展示

②客户是一切营销的核心

- 金融行业拓客现状
- 进行快速的客户拓展

**例：美团在长沙仅用 2 周时间便拓展了 400 万长沙市民**

- 全面降低了拓客成本
- 运用数字化的销售漏斗高效筛选精准的目标客户

③高效解决客户和我们之间的信息不对称问题

④加强客户对我们的信赖感，从而加速做出购买决策

⑤银行内部的营销数据管理及展示

### (2) 四大维度打造核心数字化营销场景

①线上场景、线下场景、内部资源、外部整合

②现有数字化场景

- 银行公众号
- 银行 APP
- 云理财工作室搭建

③开发你的社群场景

- 开发社群的目标
- 全渠道进行社群的搭建
- 社群运营加速客户触达率和活跃度

**例：招商银行信用卡通过社群营销进行推送所属城市片区商圈的优惠信息，完美实现客户转介绍和客户活跃度指标**

④每个营销场景并不是单独存在的

⑤线上线下相结合，打造数字化营销场景新闭环

**重点分享：互联网 OMO 模式+社群营销+爆品营销+自媒体直播+线上线下论坛沙龙+门店营销+家庭聚会**

**例：老师通过数字化营销闭环，和网约车平台旗下运营公司合作，仅通过半年时间，便完成全年核心对公开发指标，同时完成 10 亿+揽存业务，双卡联动营销 4 万+（工资卡发放、信用卡发放），完成对公渠道合作商户开发 100+，开发专属个贷产品 3 个，开发专属理财产品 3 个，并通过裂变营销拓展，持续为银行拓展个贷及理财客户 10 万+。**

### (3) 银行网点员工协同作战加速数字化落地

①全员参与公众号经营和 IP 打造全流程

②关于内容创作

③关于运作流程：文案、脚本、拍摄、剪辑、发布、经营、跟进

**例：老师带领金融研究院全体同仁为金融集团前端近 5000 位业务伙伴进行数字化营销内容创造的核心心法**

④网点各岗位的人员匹配

## 四、通过游戏化的考核机制激发员工工作积极性和工作创新

1. 为什么员工缺乏工作的积极性

2. 游戏化模式激发员工执行兴趣

**例：拼多多快速切入市场并能快速占领市场的核心逻辑**

**老师给中信银行信用卡中心总部运用游戏化模式快速拉升员工的主观能动性，大幅改善综合绩效的提升**

3. 分析并调整我们现行的工作策略、流程

(1) 回顾当下的工作策略和流程

(2) 根据目标进行调整

(3) 制定并快速测试你的策略

(4) 优化你的现有流程

(5) 达到高绩效的流程固化操作

**现场演练：带领现场学员按小组制定流程优化方案**

4. 设计游戏化的考核机制

五、复盘总结