

# 网点日常“三结点”管理

主讲：林涛

## 【课程背景】

网点负责人作为银行网点经营管理的第一责任人，担负着银行网点经营管理的重要职能，但是随着近些年来银行业竞争日趋激烈，互联网金融的持续冲击，整个银行面临巨大的业绩压力，银行网点作为银行的前沿阵地更是首当其冲，网点负责人为了营销业绩也是疲于奔命，压力重重，这也间接导致了网点负责人在管理方面的薄弱，个个都是营销好手，但是日常管理、营销协同方面力不从心。但是作为一名合格的网点负责人，营销能力和管理能力要同样突出，这样才能充分发挥网点团队的力量，这也是银行网点负责人不仅要做营销专家，更应该是只会团队作战的管理专家，真正的做到网点的经营业主。

## 【课程目的】

本课程会从网点的日常管理入手，通过一些管理工具的使用，将网点负责人对目标管理、行动计划制定与管理、厅堂团队协作管理、客户经理营销管理等网点的营销行为管理等方面进行全面赋能，让网点负责人管理营销双管齐下。

【培训对象】 网点负责人

【课程时长】 0.5 天

## 【课程大纲】

### 一、日执行—每日晨会及夕会

#### （一）每日晨会

- 1、基调—正能量
- 2、会前准备
- 3、晨会步骤—三部曲
- 4、话术指导
- 5、注意事项

练习：模拟召开晨会

#### （二）每日夕会（形式多样）

- 1、基调—发现问题解决问题（可以进行督导）
- 2、会前准备
- 3、夕会步骤—四步法
- 4、注意事项

### 二、周复盘

#### （一）销售进度检视

#### 1、工具—《周销售进度表》

- （1）表格介绍
- （2）填写须知
- （3）使用说明
- （4）问题检索方法

#### 2、阶段性调整目标任务

#### 3、调整下周计划并下达

### 三、月分析—经营分析会

#### （一）目的

#### （二）流程

#### 1、会前

## **2、会中**

(1) 应该做的和不应该做的

(2) 确定、调整、分享

## **3、会后—跟进执行确保成果**

示例：《网点经营分析会流程指引表》