

网点核心竞争力提升项目

【项目背景】

随着银行业高速发展，同业竞争主体增加，金融科技渗透，带来的是客户选择多样化，金融服务去网点化，同质化竞争越演越烈。除了宏观形势严峻，很多银行网点在客户经营、营销手段、业务管控上也存在较多问题。

有些网点坐拥海量客户，却没有客户经营意识；

有些网点坐拥繁华地段，却缺乏到访客户；

有些网点产品系列丰富，却抱怨没有好产品；

有些网点功能分区失当，陈列杂乱，引不起客户兴趣；

有些网点管理失序，看似忙忙碌碌，却抓不住重点，抓不出业绩。

面对共同的区域市场，在现有的产品政策、营销政策、考核政策下，聚合网点资源，做强网点优势，打造自己的核心竞争力，需要思考以下几个问题：

如何规范营销流程、行为，掌握专业营销技能和工具，提升营销力；

如何针对性策划客户营销活动，盘活存量客户，吸引增量客户，提升活动力；

如何掌握管理工具，抓住网点管理牛鼻子，提升网点负责人管控力。

吴章文老师结合过往多种类型银行网点培训辅导经验，提炼出《网点核心竞争力提升》项目精髓。本项目以网点经营绩效为中心，以提升网点产品力、营销力、活动力、管控力为目标，以打造网点经营特色、提升区域市场竞争能力为落脚点，紧密结合重点业务，解决实际问题，通过培训、辅导、固化，以提升网点核心竞争力。

【项目模式】

- 1、辅导形式：驻点式 10 天/综合性网点，或巡点式 15 天/城区 3 个网点
- 2、项目保障：网点间业绩 PK 对赌+现场辅导工具落地+内训师推动固化

