

# 支行零售运营与执行

主讲老师：张东荣

- 一、 零售团队管理
  - 1、 支行零售组织架构
  - 2、 零售岗位职责
  - 3、 零售行长核心能力
  - 4、 高效团队建设
- 二、 零售业务管理
  - 1、 线上线下资源调查
  - 2、 零售产能分析
  - 3、 制定经营计划
  - 4、 组织执行
- 三、 零售客户管理
  - 1、 厅堂客户服务与销售流程
  - 2、 营销团队客户挖掘与拓展
  - 3、 顾问式营销
  - 4、 数据库营销
- 四、 执行力管理
  - 5、 行动学习与执行力
  - 6、 促动技术关键步骤
  - 7、 ORID 绩效面谈
  - 8、 团队共创行动计划