



《对公存款营销课程》

- ✓ **参训对象：** 银行对公客户经理
- ✓ **课程时间：** 1 天
- ✓ **课程纲要：**

我们面临的市场和环境

利率市场化,互联网金融, 贷款脱媒化, 存款理财化, FinTech 浪潮

当前形势下银行存款环境分析

中国金融市场的未来: 存款搬家, 资管壮大, 理财崛起

存款去哪儿了? 困境与应对策略

当前形势下银行对公存款“增存”环境分析

- (一) 利率市场化提高银行“增存”紧迫性
- (二) 互联网金融转变银行“增存”新环境
- (三) 金融脱媒拓宽银行“增存”新方式
- (四) 资管业务开闸增大“增存”新变数

利用思维导图构思存款方向

对公	对私	同业
网点	存款	机构
代理	结算	关系

银行对公存款“增存”现金流策略

- 切入点(1)-现金转换循环商机
- 切入点(2)-交易流程融资商品
- 切入点(3)-工程项目融资与保证业务
- 切入点(4)-中长期营运资金

您知道客户在想什么吗？

- (一) 从客户的购买心理-企业与人际风格
- (二) 从客户需求角度着眼我们销售的商品

对公客户经理如何来营销？

- 锁定目标客户群（客群分群经营）
- 接触前的准备（企业消费决策）
- 营销沟通技巧（顾客类型应因）
- 客户需求挖掘（摸透企业财务）
- 成功展示产品（产品销售话术）
- 转异议为成交（化反对问题为卖点）
- 促成交易技巧（顾问式营销模式）
- 持续追踪商机（贷后管理与深耕）



专家介绍：于中浩老师

17年培训经验 金牌讲师/顾问

28年银行资历 担任国内外银行 行长/ 总行条线总经理/ 区主管/ 科长/ 经理/ 襄理
金融研训院 菁英讲座/讲师

两岸金融交流基金 副理事长

香港中文大学校友会 理事

辅导银行获得 **The ASIA Banker Excellence SME Banking**

专业课程：小微企业融资信贷,零售业务营销,信用卡营销,网点支行经营销售管理等
环境改变议题：利率市场化,互联网,Fintech,大数据等

学历

香港中文大学, 中山大学经营管理 双硕士

中阶管理培训师 **MTP**

商业分析师 **BAP**

人力资源协会专题班 第一名结业

ACI 沙盘模拟培训课程

Google 数位营销认证

视频 [http://v.youku.com/v_show/id_XMTQ4MjI3NTAyOA==.html?](http://v.youku.com/v_show/id_XMTQ4MjI3NTAyOA==.html?from=y1.7-1.2)
[from=y1.7-1.2](http://v.youku.com/v_show/id_XMTQ4MjI3NTAyOA==.html?from=y1.7-1.2)

经历

银行从业 28 经验，涵盖小微企业,零售消金信贷业务及信用卡业务等

获台湾金融研训院颁发 菁英讲座殊荣及敦聘为大陆金融顾问

获大陆多家银行培训公司老师及辅导顾问

银行管理实务及业务营销经验,两岸三地银行金融培训十年资历

资历

厦门银行(大陆)- 新兴金融事业部 总经理（专责小微企业融资部门）

台北富邦银行 – 分行行长及零售金融业务主管

华侨银行 – 零售金融主管 再造卓越工程 项目负责人

台新银行 – 信用卡营销 / 市场规划 主管

中国信托商业银行 – 信用卡及消费金融部 主管

项目经验

协助大陆银行架构小微企业部门及实务运营经验

设计小微企业建置信用评等及营销团队

台湾中小企业业务整合项目等

小微企业产品研发及制度规划

零售金融信贷及信用卡营销等项目等专任主管

授课风格

激情、幽默、深刻、浅移默化。不是学院派具有丰富的金融业务实务经验，授课逻辑清晰、条理分明，在个案教学领域，拥有一套能将学员实际问题与案例研究结合的独特方法，使学员在个案研讨的过程中，提升问题辨识与解决问题的能力；以简驭繁、深入浅出的方式，通过丰富的案例分享，实实在在的协助学员在工作中落实学习成效，解决工作难点，深获学员好评与肯定。