
赢在开门红

课程大纲 (1 天版)

课程背景：

如何动员学员适应新常态，赢得开门红，认清大势很重要，树立信心很重要，抓紧时间更重要。本课程以“凝心聚力开门红”为主线，以振奋精神、重塑自我、想方设法、团结奋斗为主题，旨在为每一位学员理清角色、规划思路、找到方法、全员动员、真抓实干，共创新业绩、实现开门红。

课程特点：

案例教学法，通过大量真实案例解读业务环节中的具体问题；实操性强，指导落地实施细节；课堂气氛活泼，注重引发学员思考；课程内容更新速度快，始终落脚点在市场最前沿。

课程时间：1 天

授课对象：银行中高管、行长、网点主任、客户经理、理财经理、大堂经理、产品经理

授课方式：互动训练、案例分享、视频与工具

课程大纲：

模块 1：开门红就要振奋精神

一、积极主动不抱怨

-
- 二、接受任务不讲价
 - 三、完成任务不打折
 - 四、抓铁有痕要结果
 - 五、死缠烂打不放弃
 - 六、急难险重敢担当

模块2：开门红就要重塑自我

- 一、岗位：清晰角色，安分守己
- 二、责任：明确任务，履职尽责
- 三、目标：自我加压，不断进步
- 四、技能：以此为生，精于此道
- 五、方法：总结经验，吸取教训
- 六、习惯：砥砺前行，重塑自我

模块3：开门红就要想方设法

- 一、打破思维定势，拓展工作思路
- 二、创新工作方法，解决绩效瓶颈
- 三、树立绩效标杆，实现自我超越
- 四、持续改善优化，追求卓越成果
- 五、超前研判思考，总是快人半步
- 六、面临非常任务，采取非常方法

模块4：开门红就要团结奋斗

- 一、大船思维，同舟共济
- 二、真诚沟通，和谐关系
- 三、内部客户，合作共赢
- 四、坚持自己，体谅他人
- 五、换位思考，同理同心
- 六、发现优点，善于赞美
- 七、尊重差异，共享共好