

《银行中层管理干部团队执行力管理》

【课程收益】

1. 使银行中层管理干部重视团队执行力管理，具备分析服务、量化服务、传播服务的管理能力与技巧；
2. 能够根据本团队执行力的实际情况，从整体或长远利益出发，分清轻重缓急，合理调配与运用资源。
3. 掌握高效管理沟通的方法，妥善处理网点内外部各方面的关系，获得支持与配合。
4. 采用多种手段激发并维持员工的工作热情，提高团队凝聚力，建立积极向上的工作氛围，提高工作效率，并增加下属对管理者的满意度，提升管理者的领袖魅力。
5. 熟练掌握及应用团队管理与执行力技术，增进和强化中层管理干部的领导技能，提高学员和团队的总体绩效。
6. 能够从不同的角度进行客户分析，选择目标客户，准确把握客户需求，运用中行资源和产品进行营销服务。

【课程对象】 中层管理干部、支行长

【课程时长】 2天

【讲师授课特点与优势】

- 1、 21年专注金融业服务营销管理实战能力提升的专业积累；与实际工作结合紧密，实操性强；

- 2、授课内容丰富，案例翔实；汇集全国各地金融业营业窗口问题解决方案；
- 3、讲师与国内银行有着密切的合作，对国内银行的情况非常了解，所以在课程中的大量案例分析和场景模拟都是密切结合国内银行的具体情况来进行的，能够有效地指导学员的实际工作。
- 4、用银行人自己的方法解决银行人自己的问题。

【课程大纲】

第一模块 银行高绩效团队执行力分析

- 一、竞争的加剧对银行管理水平提出更高要求
- 二、银行管理转型四必做
- 三、团队管理所面临的挑战
- 四、团队执行力的基本概念
- 五、执行力不是工具
- 六、团队执行力差的原因分析
- 七、员工执行力如何提升？

第二模块 高绩效团队建设与执行力管理

- 一、高绩效团队特征
- 二、团队发展的五个阶段
- 三、团队角色与性格分析
- 四、团队管理与授权
- 五、辅导与培育下属
- 六、团队管理沟通的修炼
- 七、领导力与影响力

八、员工执行力管理

九、执行力管理之——目标明确

十、执行力管理之——方法可行

十一、执行力管理之——流程合理

十二、执行力管理之——激励到位

十三、执行力管理之——考核有效

第三模块 基于产品营销的下属辅导

一、团队服务营销氛围营造

二、如何开展团队联动营销

三、如何通过价值呈现吸引客户

四、将产品的专业术语进行口语化概括

五、服务营销问题类型实例

六、分清客户类型，确定服务营销[沟通](#)策略

七、从睡眠客户激活看网点关系营销

八、长久的关系促进持久营销优势