

对公信贷业务营销

时间：0.5 天

讲师：胡元未

课题一：对公信贷业务环境

一、宏观经济分享

- 1、主要经济数据
- 2、2024 年经济走势

二、区域经济分享

- 1、区域经济特色
- 2、产业发展分析

三、对公企业发展剖析

- 1、发展现状和瓶颈
- 2、对公企业发展之道

四、监管政策及影响因素

- 1、监管政策
- 2、对公业务要求

课题二：对公信贷业务营销及技巧

一、对公存量客户营销

- 1、白名单营销
- 2、产品组合及价值挖掘

案例分析

二、对公增量贷款营销

- 1、政企联动营销
- 2、商协会营销
- 3、重点客户营销

4、行业渠道营销

5、1+N 模式营销

案例分析

三、对公营销技巧

1、关键人及沟通谈判技巧

2、产品组合搭配技巧

3、信贷方案综合设计技巧

4、关系维护方法及技巧

课题三：对公信贷产品设计

一、对公信贷产品概览及特点

1、对公产品要素

2、对公产品特点

二、对公信贷产品开发创新

1、对公客户需求痛点

2、对公信贷产品设计要点（定价、风控、营销等）

3、典型对公产品分享

课后交流