

课程大纲

课程背景：

在汽车及汽车金融行业转型发展期，提升汽车金融公司员工产品运营、市场营销、风险管控方面的基础能力。

目标收益：

1. 了解汽车行业、汽车金融基本现状；
2. 熟悉汽车贷款业务产品、风控基础知识；
3. 掌握汽车贷款基本的业务营销及风控技能；

授课对象：汽车营销及风控专员等

授课方式：讲授、现场讨论等

讲 师：胡元未

时 间：1天

课程内容：

课程一：车贷业务概况

- 一、汽车市场现状
- 二、车贷市场概况
- 三、车贷业务的发展趋势
- 四、车贷业务类型

课程二：车贷客户分析

- 一、客户类型分析
- 二、客户心理分析
- 三、客户分级定位
- 四、不同区域客户的风险特点

休息 10 分钟

课程三：车贷主要产品及营销模式

- 一、车贷产品定位
- 二、车贷产品种类
- 三、车贷产品定价逻辑
- 四、车贷产品营销方法及技巧

课题四：二手车贷渠道建设

- 一、二手车经销商特点
- 二、二手车经销商业务需求
- 三、二手经销商拓展方法
- 四、二手车经销商管理

课程五：车贷业务风险控制

- 一、车贷业务主要风险点
- 二、车贷业务风险控制方法
- 三、车贷业务风控“一个核心、三大支柱”

课后交流