

课程大纲

时间：1 天

讲师：胡元未

课程一（上午）：车贷业务概况及主要类型

一、宏观经济分享

1、主要经济数据

2、2021 年经济走势

二、汽车及车贷市场概况

三、车贷业务的发展趋势

课程二（上午）：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”

休息 10 分钟

课程三（上午）：逾期客户类型及心理

一、客户类型

二、客户心理分析

三、客户分级定位

四、区域客户的风险特征

课程四（上午）：电话催收技巧方法

一、电话催收难点及重点

二、逾期客户类型及特征

三、逾期客户分类

四、如何打好第一通电话？

(客户案例分析)

五、电话催收谈判 10 个技巧

六、特殊客户或情形应对

1、如何修复客户数据

2、如何找到“关键先生”

3、如何应对失联客户

4、如何查找财产线索

午休

课程五（下午）：法务催收务实

一、法律函件的准备

二、法律函件样式展示

三、法务催收执行要点

课程六（下午）：上门催收技巧

一、上门催收准备工作

二、上门催收的重点和难点

三、特殊客户处理

1、重点客户或高风险客户

2、复杂客户

3、异地客户催收技巧

休息 10 分钟

课程七（下午）：车贷资产处置

一、资产处置的方式

二、资产处置的流程

三、风险规避

课程八（下午）：大数据车贷催收运用

一、大数据风控模式简介

二、大数据风控运用案例

课后交流