

课程大纲

时间：1天

讲师：胡元未

课题一、商用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

、商用车贷款市场概况

三、商用车贷款业务的发展趋势

课题二、商用车经销商营销务实

一、经销商营销务实

1、经销商业务需求

2、经销商渠道拓展

二、合作经销商尽职调查务实

一、基本情况调查

1、成立时间及沿革

2、股东构成

3、资产状况

.....

二、财务状况调查

1、财务报表分析

2、偿债能力分析

.....

三、经营状况调查

1、市场/客户情况

2、经营指标（销售增长率、利润率等）

.....

四、担保状况调查

1、担保意愿

2、担保能力

五、尽调报告撰写

课题三、商用车大客户渠道营销

一、大客户类型

1、物流运输企业

2、大型建筑公司

3、大型商砼公司

.....

二、大客户需求痛点

1、价格

2、商务政策

3、服务配套

.....

三、大客户营销的方式

- 1、公开招投标法
- 2、关键人物突破法
- 3、痛点破解法

.....

四、大客户营销技巧

- 1、谈判能力和水平
- 2、公共关系维护

五、大客户营销重点

- 1、锁定客群，重点突破
- 2、抓住关键，长远维护

课题四、商用车贷业务风险

一、银行&经销商合作业务的实质

二、欺诈风险

三、信用风险

四、监管风险

五、操作风险

六、大数据商用车贷风控运用

- 1、大数据风控模式简介
- 2、大数据风控运用案例

课后交流