

# 精兵强将——网点营销管理

银行网点营销管理能力提升之道

主讲：于唐山

## ▶▶课程背景

如果您正在遭遇以下苦恼，本课程都适合您导入企业：

**为什么**您的团队感觉每天都很忙，工作好像永远做不完，但又不知道忙了些什么？

**为什么**您的团队做事总是拖延、毫无计划，不自律，不规律，工作与生活一团乱麻？

**为什么**您的团队大量重复劳动，效率却不高，计划赶不上变化，总觉得时间不够用？

**为什么**您的团队成长速度缓慢，跟不上企业发展的步伐，缺乏创新与创造力？

**为什么**您的团队沟通不畅，协作力太差，牢骚抱怨一大堆，执行力严重缺失？

## 哪里出了问题？

——团队管理出了问题！营销技能出了问题！

为此，于唐山老师匠人匠心、千锤百炼的课程《精兵强将-网点营销管

理能力提升》为您答疑解惑，帮助团队 360 度全方位管好目标，提升工作

效率，讲我所做，做我所讲，于老师传授的都是他自己团队做到的，有系

统、有方法、有步骤、有工具，实实在在的提升，实实在在的训练，实实在在的效果，即学即用，即学即会，小投入、大产出，以一当十的效率杠杆，人人有目标，天天有收益，从此让您的每一个员工都成为盈利单位！！！！

## ▶▶ 课程安排

**课程时间** 1-2天（6小时/天）

**培训形式** 主题演讲、案例教学、影音分享、互动演练、PK竞赛……………

——激情、快乐、感动，原来这才是“真正的培训”，这才是“真正的效果”……………

**授课风格** 实战、实用、实操，有趣、有料、有效！

**学员反馈** 于老师不愧是中国最顶尖的培训大师，他的演讲艺术无与伦比！无论肢体动作、语言表达、控场能力，还是课程的实用性都堪称中国一流！很多培训讲师如果现场听了于老师的课，有可能会放弃走讲师道路的念头，他们万万没想到原来这才是真正的演讲！

**高效员工与低效员工绩效差 10 倍**

中国人力资源专家统计：



企业的效率=30%×50%×70%×90%=9.45%

你花100%的钱，但只收到10%的成果

**效率是金矿，提升员工效率，就是提升利润**

## 课程特色

<b>实战</b>	课程内容完全来自于唐山老师及团队多年匠人匠心、潜心钻研、创新体验与实践经验，并经广大学员亲身运用落地践行，影响巨大，受用终生。
<b>实用</b>	我们以解决实际问题为目标，完全从实用性出发，系统讲授时间运营、效率提升的方法、步骤、流程和要领，配合软件工具落地，拒绝空洞、说教与虚华。
<b>实操</b>	我们精心设计了课程每一个示范与演练环节，通过学员亲身实操体验，现场辅导，手把手教学，即学即用，让学员现场动手、动脑、动心，在学中做，在做中学。
<b>有趣</b>	老师授课幽默风趣，富有激情，全程互动，趣玩趣学。不谈理论谈感受，不谈观点谈观察，让学员体验“动”的热情，体验“说”的快乐，体验“学”的乐趣。
<b>有料</b>	课程以“身心灵”为架构，“道法术”相结合，案例教学，工具落地，深入浅出，耐人寻味，实实在在的干货，让学员“听得有味”、“听得有料”、“听得有劲”。
<b>有效</b>	我们始终坚持“有效果比用道理更重要”的教学理念，追求从“理念”到“行动”再到“习惯”持久性改变，上午学完下午用，呈现实实在在的学习效果。

## 课程大纲

**引子：市场是一个战场，营销是一场战争**

### 1. 网点营销活动的升级与创新

#### 1) 如何让传统的营销活动有效果

- 2) 建立“场景化营销”思维
- 3) 传统“价格敏感性策略”的逐渐边缘化
- 4) 逐步跳出高价格、高价值、高回馈的价格战
- 5) 品质化服务升级是营销价值的体现

## **2. 网点的“轻营销”低投入高产出**

- 1) 找共情：礼轻情谊重，共情营销
- 2) 强价值：有情、有料、有用、有趣”
- 3) 强内容：打造品质与内涵
- 4) 强关系：多种互动、建立吸引力
- 5) 短路径：简而易、体验佳

## **3.对公开户与代发营销**

- 1) 新增：代发客户营销四部曲
- 2) 存量：代发客群精准营销
- 3) 代发工资客群的稳流措施

## **4.商户客群的季节性金融需求特点**

- 1) 收单业务与商户结算的便捷性匹配
- 2) 资金回笼期的短期理财的产品推荐
- 3) 快销品行业的资金周转与融资需求
- 4) 基于优惠政策宣导的个贷引导

## **5.针对不同类型的个贷营销策略**

- 1) 城区沿街商户：以上门服务关怀赢取客户
- 2) 城区商圈市场：以点盖面，开展活动批量宣传
- 3) 连锁型商户：关键人关系突破与建立合作

## **6. 基于客群分析的外拓营销活动**

- 1) 社区客群外拓营销的主要方法
- 2) 批发市场小商户类客户拓展
- 3) 政府部门、企事业单位客户拓展
- 4) 学校、工厂类客户拓展