

# 《公务卡业务营销管理培训》

主讲：李瑞倩老师

## 【课程背景】

随着零售行业竞争日益激烈，公务卡业务营销的重要性逐渐凸显。本课程旨在帮助零售人员掌握公务卡业务营销的方法和技巧，提升公务卡业务的推广效果。

## 【课程收益】

- 了解公务卡政策及市场需求，明确公务卡业务的发展方向；
- 掌握公务卡业务营销的基本方法和技巧；
- 学会搭建和优化公务卡业务营销团队；
- 提升公务卡业务的推广效果，提高市场份额。

## 【课程特色】

- 知识实战性：课程内容让学员听得懂、记得住、用得上、做得到
- 授课训练性：学以致用，情景演练强化知识点记忆；分组学员点评、分享加深理解；老师总结辅导，加快知识吸收
- 授课生动性：寓教于乐，多采用视频教学、塑造学员喜欢的学习氛围，采用讲授、讨论、案例分析、学员经验分享，等多种培训形式

## 【课程对象】

支行、零售业务部

## 【课程时间】

0.5天（6小时/天）

## 【课程大纲】

### 一、公务卡政策及市场分析

#### 1. 公务卡政策的背景和意义

- 背景
- 意义

#### 2. 公务卡市场的现状与发展趋势

- 公务卡市场现状
- 公务卡发展趋势

### 二、公务卡业务营销方法与技巧

#### 1. 产品定位与差异化策略

- 功能定位
- 政策优势
- 客户服务
- 合作伙伴

## 2. 营销渠道的选择与拓展

- 政府部门合作
- 企事业单位推广
- 线上线下宣传
- 专业培训与讲座

## 三、公务卡业务营销团队建设与管理

### 1. 团队组建与职责分工

- 团队组建
  - a. 经验丰富的市场营销人员
  - b. 金融行业从业者
  - c. 良好沟通能力的业务拓展人员
  - d. 技术支持人员
- 职责分工

### 2. 人员培训与能力提升

- 营销人员的角色定位
- 营销人员的职业素养
- 营销人员的客户关系建立

### 3. 团队激励与绩效考核

- 团队激励
  - a. 目标激励
  - b. 薪酬激励
  - c. 晋升激励
  - d. 培训激励
  - e. 表彰激励
- 绩效考核
  - a. 业绩指标
  - b. 工作质量
  - c. 团队协作
  - d. 个人能力
  - e. 工作态度