

AI 赋能银行对公业务场景实战

课程背景：当前银行对公业务面临客户需求多元化、市场竞争白热化、合规要求精细化的多重挑战，传统对公服务模式效率偏低、获客成本高、风险识别滞后，难以适配新时代业务发展需求。随着 AI 技术的快速迭代，大模型、智能体等工具已成为银行对公业务提质增效、突破瓶颈的核心抓手。为帮助对公客户经理快速掌握 AI 工具的实战应用，打通 AI 与对公业务全流程的融合路径，破解营销、尽调、授信、产业分析等核心场景痛点，特开设本课程，助力客户经理提升核心竞争力，推动对公业务高质量发展。

授课老师：罗树忠

课程时长：1 天

核心定位：聚焦银行对公客户经理实战痛点，以 AI 工具落地为核心，全流程赋能获客、尽调、授信、营销、产业分析，搭配四大核心智能体，通过 1 天系统授课，大幅提升工作效率与业务核心能力

一、课程目标

1. 掌握 AI 赋能银行对公业务的**底层逻辑**与落地方法论
2. 厘清内外网大模型在对公场景的**分工用法**，规避合规风险
3. 吃透对公业务全流程**核心场景**的 AI 赋能技巧
4. 快速提升对公客户经理**获客、尽调、授信、写作、产业分析**核心能力
5. 掌握营销话术、信息收集、专业能力、个性沟通四大 AI 智能体的搭建与落地方法

二、课程收获

1. 掌握银行对公场景**专属 AI 工具包**（日常高频可用）
2. 实现对公业务**效率提升 50%+**，解放重复性工作
3. 搭建**对公业务全流程 AI 赋能体系**，可直接复用
4. 落地**4 个核心对公业务 AI 智能体**（营销话术、信息收集、专业能力、个性沟通）
5. 掌握**6 大核心场景** AI 赋能思维链，适配实战工作
6. 输出可直接使用的**授信报告、市场简报、客户洞察、产业分析模板**
7. 掌握产业行业深度分析的 AI 赋能方法，精准把握行业趋势与客户需求

三、课程目录

第一章 AI 赋能对公业务：底层逻辑与核心工具

1. 对公营销四大核心痛点：数据静态、信息壁垒、人际复杂、文案低效
2. AI 破局思路：动态信息抓取、全域信息整合、人性洞察辅助、高效文案生成
3. 对公场景内外网大模型选型与合规使用分工
4. 对公业务必备 4 类 AI 工具实操介绍

第二章 AI 赋能客户信息归集与深度洞察

1. AI 动态抓取企业/个人客户全维度信息的实操方法
2. 客户个性偏好、沟通风格洞察专属提示词
3. 「客户信息智能体」快速搭建与落地使用

第三章 AI 赋能企业/行业背调与深度尽调

1. AI 企业背调核心原理与合规工具选型
2. 企业工商、经营、舆情信息精准搜索技巧
3. 行业趋势、竞争格局 AI 速研方法
4. 深度尽调 AI 工具多场景复用玩法

第四章 AI 赋能授信报告撰写与风险评估

1. 行业市场分析简报 AI 一键生成技巧
2. AI 辅助企业授信风险点识别与评估
3. 标准化授信报告 AI 高效撰写模板
4. AI 辅助授信资料整理与校验，提升报告准确性

第五章 产业行业深度分析（AI 赋能版）

1. AI 赋能产业行业分析的核心逻辑与工具选型
2. 重点产业（金融、制造、科技等）趋势 AI 速研方法
3. 区域产业布局与企业适配性 AI 分析技巧
4. 产业风险预警与机会挖掘的 AI 工具实操
5. 产业分析报告 AI 一键生成与优化方法

第六章 四大核心 AI 智能体搭建与落地实战

1. 信息收集智能体：搭建全维度客户/行业信息自动归集智能体，实现信息实时更新
2. 营销话术智能体：适配对公场景，搭建个性化营销话术生成、优化智能体，提升沟通转化率
3. 专业能力智能体：搭建产品知识、政策解读、合规咨询智能体，快速提升专业应答能力
4. 个性沟通智能体：基于客户画像，搭建适配不同客户风格的沟通辅助智能体，拉近客群距离
5. 四大智能体的联动使用与日常优化技巧

要不要我帮你把这份课纲做成可直接用于宣讲的 PPT 大纲版，补充每节的时长分配（适配 1 天课程）和实战案例要点？