

# 零售业务产能提升与管理推进技术

## 【课程目标】

本课程经过大量零售业务产能提升与零售团队管理实战，根据银行零售业务管理现状量身打造而成，通过零售业务管理推动真实案例、授课讲解、情境研讨等多种培训方式，让参训管理层快速了解并掌握以下实战技能：

1. 零售业务与团队管理问题分析；
2. 零售管理人员管理角色定位；
3. 如何激活零售队伍，更好提升零售业务产能；
4. 零售团队高绩效团队建设与管理方法；
5. 零售业务精细化管理与效能提升思路梳理；
6. 零售团队绩效考核与激励优化。

**【课程对象】** 分行零售分管行长、零售总

**【课程时长】** 1-2 天

**【推荐讲师】** 邓赞

## 【课程特色】

- 1、与实际工作结合紧密，实操性强；
- 2、授课内容丰富，案例翔实；
- 3、讲师与银行业有着密切的合作，对国内银行业的情况非常了解，所以在课程中的大量案例分析和场景模拟都是密切结合国内商业银行的具体情况来进行的，能够有效地指导学员的实际工作。
- 4、用银行人自己的方法解决银行人自己的问题

## 【课程大纲】

## 第一模块 新形势下零售团队执行不力原因剖析

- 零售团队执行力不佳的原因分析
- 零售团队建设有形式、无内容；有团队、无凝聚；
- 零售团队缺乏系统化的客户维护方法、工具；
- 零售管理者缺乏营销过程管理及监控，只有结果统计，未有过程督导，管理工具欠缺；
- 支行对零售业务目标达成计划管理不到位、目标责任分解不到位；
- 零售团队没有执行力，就没有竞争力
- 如何突破零售团队管理的瓶颈
- 探索零售团队员工情绪与压力的来源
- 如何帮助零售员工逃脱职业倦怠的泥沼？
- 做好员工情绪的侦探
- 拆除零售员工的“情绪地雷”
- 还原积极想法 走出心情低潮

## 第二模块 零售队伍执行力提升与管理

- 执行力管理之——目标明确
- 执行力管理之——方法可行
- 执行力管理之——流程合理
- 执行力管理之——激励到位
- 执行力管理之——考核有效
- 辅导与激励是激活零售队伍的关键要素
- 培训与会议是零售队伍成长的必经之路

### 第三模块 零售业务产能提升与管理推进

- 营销动员要到位
- 营销目标要分解
- 营销动作要演练
- 营销过程要监控
- 零售团队绩效管理模式优化
- 建立零售团队营销效果的评估维度
- 流量客户的营销管理策略与推进
- 存量客户的营销管理策略与推进