

中国银行保险传媒股份有限公司

关于举办全国银行系统 2023 年旺季营销战训营的函

各相关单位：

为贯彻落实党的二十大精神，助力广大金融机构做好 2023 年旺季营销工作，为全年工作开好头、起好步、打好基础。《中国银行保险报》拟于近期在全国银行系统组织 2023 年旺季营销战训营系列活动，现将有关事项函告如下：

一、培训时间与方式

（一）培训时间

2022 年 11 月 5 日--2022 年 12 月 30 日，每期 3 天 2 晚。

（二）培训地点

西安 11 月 14、15、16 日

广州、11 月 21、22、23 日

（三）培训形式

情景体验训练：系统性培训、案例教学、实景演练、方案产出。

二、培训内容

战训营是针对各家法人机构在 2023 年第一季度存贷款等业

务拓展的需要，最靠近客户的训练形式，是实现开门红业绩倍增奇迹最根本的抓手，以战领训、以训促战，进行封闭式，聚焦目标达成为导向，给方法、定策略、做管控、有支撑，确保目标达成为结果的模式。将采用不一样的“战训”模式，带给您旺季营销全套“实战、实用、实效”收获：带给您目标达成的系列方法、工具、成果。

（一）八大收获

- ◆ 科学化制定旺季营销方案
- ◆ 精准化分析四条主线（储蓄、个贷、中收、VIP客户）增量来源
- ◆ 数智化设计旺季增量来源营销策略
- ◆ 特色化设计旺季营销活动方案
- ◆ 精细化管控旺季营销各阶段工作重点
- ◆ 针对性设计旺季营销专项激励方案
- ◆ 系统化提升旺季营销各级人员能力
- ◆ 实战性一线人员营销行为管控平台

（二）五大成果

- 【成果1】《XX行旺季营销四条主线增量来源表》
- 【成果2】《XX行客群旺季营销策略规划表》
- 【成果3】《XX行增量来源旺季营销策略规划表》
- 【成果4】《XX行旺季营销活动规划表》

【成果 5】《XX 行 2023 旺季营销过程管控表》

详细课表见附件 1.

三、培训方式

采取公开招生、配对组合为主，省级联社及地市派出机构单独组合为辅的方式组织，每期 3 天 2 晚，循环组织。

四、培训对象

以法人机构为单位组队，人员组合可由法人机构自行组合，推荐参训人员为法人机构分管普惠、零售业务行长（主任）副主任 4 名，负责普惠金融、电子银行、存款贷款业务部门负责人 3 名，优秀支行长代表 3 名，合计 10 名。

五、培训费用与报名

（一）培训费

按照机构数量取费，每个法人机构每期班取费 9.8 万元，包含 3 天 2 晚课程的会务费、资料费、培训费、餐费等，不包含住宿费和往返培训酒店的交通费。

（二）缴费方式

请于每期培训班开班前五天，将培训费汇款至以下账户：

名称：中国银行保险传媒股份有限公司

开户行：中国银行北京莲花池西路支行

帐号：333757929643 （联行号：104100006765）

（三）报名方式

请于每期培训班开班前五天,将报名回执及付款凭证发至指定邮箱 shuyuchen@cbimc.cn, 邮件主题请注明班名。

特此函告

附件: 1. 课程安排
2. 报名回执

中国银行保险传媒股份有限公司

2022年10月28日

联系人: 段治龙 18504726789

束雨晨 15712876019 010-63998070