

课程安排

COURSE ARRANGEMENT

DAY1

一、新形势

09:00 - 12:00 2023旺季营销期资金面形势分析

二、新逻辑

零售产能提升新逻辑：聚焦产能抓零售，聚焦客户抓产能

三、2023年旺季营销攻略

1、四条主线增量来源分析

【讲师培训】

- ☆ 储蓄增量来源分析
- ☆ 重点产品销售增量来源分析
- ☆ 个贷增量来源分析
- ☆ VIP客户数新增增量来源分析

【实战讨论】

讲师巡回指导学员分析本行旺季营销增量来源

【学习成果】

《XX行旺季营销四条主线增量来源表》

14:00 - 17:30

2、旺季营销策略设计

【讲师培训】

- ☆ 各特色客群（老年客群、商贸客群、亲子客群、工薪客群、种养殖客群、务工客群）旺季营销策略（产品策略、服务策略、活动策略、渠道策略）
- ☆ 各增量来源旺季营销策略（产品策略、服务策略、活动策略、渠道策略）

【实战讨论】

讲师巡回指导学员设计本行各特色客群旺季营销策略设计和各增量来源旺季营销策略

【学习成果】

《XX行客群2023旺季营销策略规划表》
《XX行增量来源2023旺季营销策略规划表》

19:00 - 21:00

3、旺季营销活动策划

【讲师培训】

- ☆ 旺季营销期厅堂营销活动策划
- ☆ 旺季营销期客户回馈活动策划
- ☆ 旺季营销期节庆类活动策划

【实战讨论】

讲师巡回指导学员设计本行旺季营销活动

【实战讨论】

《XX行2023旺季营销活动规划表》

DAY2

4、旺季营销过程推动及管控

【讲师培训】

- ☆ 旺季各增量来源营销动作分解及每阶段营销重点
- ☆ 旺季各重点客群营销动作分解及每阶段营销重点

【实战讨论】

讲师巡回指导学员制订本行各增量来源每阶段营销工作重点及产能提升管控关键、各客群每阶段营销工作重点及产能提升管控关键

【学习成果】

《XX行2023旺季营销过程管控表》

5、旺季营销劳动竞赛专项激励方案设计

【讲师培训】

- (1) 旺季劳动竞赛专项激励方案指导思想及原则
- (2) 旺季劳动竞赛专项激励方案案例讲解

09:00 - 12:00

6、旺季营销准备事项

【讲师培训】

- (1) 旺季营销员工能力提升“三项”重点
- (2) 客户权益体系“123”准备
- (3) 旺季营销氛围“五层次”设计
- (4) 中高端客户“三排查”准备
- (5) 网点经营管理规范化“五个关键”准备

7、旺季营销成功关键点

【讲师培训】

- (1) 旺季营销成败分析
- (2) 2023旺季营销成功的管理关键

14:00 - 17:30

四、2023旺季营销特别支持

- 1、2023旺季营销氛围设计
- 2、“创赢”点策及管控平台使用
- 3、2023年零售业务发展策略

DAY3

9:00 - 16:00

- 8、实战方案评审
- 9、学员成果（五大成果）评审及发证
- 10、专家政策解读：
- 11、参访当地优秀同业