

课程大纲与讲师简介

课程大纲:

一、整合资源：创造性解决问题

1. 解决问题： 变革时代，如何整合资源创造性解决营销、服务与管理的问题？

2. 研 讨： 如何在公司不事先给出给资源（人、财、物）的情况下，实现客户开发？

3. 案例分享： 某券商业务团队如何发现问题、分析问题、解决问题，实现一次六方共赢的业务开发与服务？

小 结：成功营销策划的五大要素

- A. 发现合作各方的真实需求
- B. 审视自身的独有优势
- C. 寻找契合点
- D. 基于对方角度设计解决方案
- E. 动态调整实施过程中的各项关键因素

二、变革团队：创建高绩效业务团队

1. 树立愿景：

- A. 成功法则：个人愿景
(现场演练：冥想——30年之后，我怎样生活？)
- B. 个人使命：从平凡到卓越
- C. 价值观：协调客户、公司、员工、伙伴的准则

2. 调整心态：

- A. 改变心智模式：“积极心态的力量”
 - B. 超越自我
 - C. 扩大舒适圈（现场演练：“拥抱生命”）
3. 自我价值实现：“帮助他人成功而成就自己”
4. 以营业部为事业平台：建立关系网络
5. 进入“财富圈”

例证：无论何种出身的客户经理，都能成为优秀的客户经理

三、变革领导力：如何调动上下左右各方力量实现目标

1. 对上级、平级、下属的领导力

A. 对上级：如何赢得信任并获得更多资源？

B. 对平级：如何避免产生破坏性的对立关系？

C. 对下级：如何使下属全力以赴、业绩出众，而不是拉帮结派、勾心斗角？

2. 团队修炼：通过深度汇谈解决问题的能力

A. “深度汇谈”方法的演练

B. 如何通过开会解决问题？

C. 群策群力的管理艺术

3. 自我管理的四象限

A. 我们的时间管理模式，决定我们能否成功

B. 将时间用在“重要而不紧急的事情”

C. 从“自我管理”到“团队管理”

四、提升执行力：如何化腐朽为神奇？

1. 营业部团队执行力的“五大盲点”

2. 团队执行力的“七把飞刀”

3. 对团队骨干的辅导与授权

4. 以结果为导向

5. 奖惩措施的创新应用

五、创新营销服务模式

1. 进入客户的“圈子”

A. “客户流”分析

B. 客户分级、分类、分群

C. 最具前景的“群”

a. 研究“客户群”的特性

- b. 组织培训服务“群”的销售团队
- c. 持续改进，直至成功
- 2. 构建客户“生态圈”
 - A. 从“证券经纪业务的商业生态系统”建立客户连接
 - B. 建立客户平台（人人做到“将营业部作为我的事业发展平台”）
 - C. 创建更广泛的“客户价值联盟体”

案例：券商与投资顾问机构合作

- 3. 成功开发并服务客户的三个秘密
 - A. 进入客户的内心世界
 - B. “让客户做决定”（永远把握自己的主动权）
 - C. 营销的最高境界：让客户传播我们，“老带新”

授课讲师简介：

刘义林先生，中国证券业协会面授培训高级讲师，安信证券网络金融部执行总经理，江西师范大学硕士，曾任职于君安证券、国泰君安证券、联合证券，有 20 多年证券行业从业经历。