

# 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，安信证券经纪业务管理总部执行总经理，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。