SCG行业解决方案

金融行业成功案例分享
绘制金融对公业务客户经理学习地图

行业背景

近年来，国内金融市场发生了巨大变化，对公业务是我国绝大部分商业银行收入的最主要来源。然而随着利率市场化、金融脱媒显现，第三方支付的侵占，营销竞争越来越激烈。

问题与挑战

在如此竞争激烈的市场中，银行营销团队的打造至关重要，从销售队伍本身出发，从专业销售技巧到大客户谋攻之道，以行动式学习模式贯穿，有效地打造一支“接得住、跟得上、能拓展“的营销队伍。

解决方案

① 定位能力，绘制学习地图
- ⓐ 岗位职级：一线客户经理分级以及分级成长目标
- ⓑ 工作流程：梳理对公业务关键流程，确定关键能力要求
- ⓒ 能力定义：分级客户经理能力图谱

② 传授知识，驱动技能初现
- ⓐ 知识学习：根据模块的不同特点确定适合的学习方式
- ⓑ 晋级选拔：ⓐ 基于胜任力模型设计测评方案
  ⓑ 基于销售能力要求设计测评方案
- ⓒ 技能训练营：情景模拟、操作、点评、任务布置的有机结合

③ 能力固化，评估绩效改进
- ⓐ 传承之绩效成果：
  - ⓐ 基于胜任力模型设计测评方案
  - ⓑ 基于销售能力要求设计测评方案
- ⓑ 传承之品牌内化：
  - ⓐ 核心课程TTT内化
  - ⓑ 核心课程TTT分级授证制

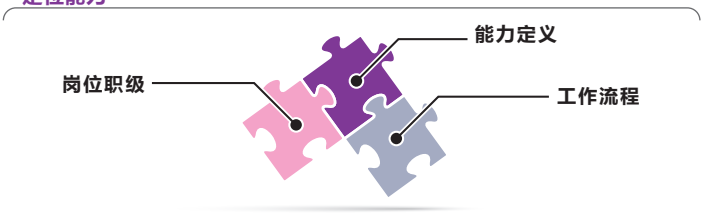
未展开内容

- 能力分级及行为描述词典
- 绘制模块化、结果化、流程化分级客户经理学习地图
- 针对技能维度与心智维度的分级训练营方法论
- 学员积分管理系统

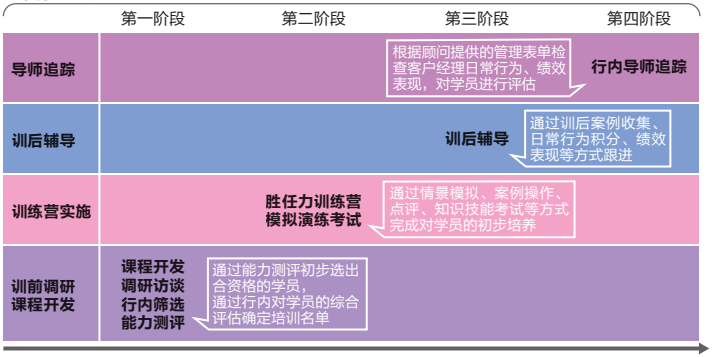
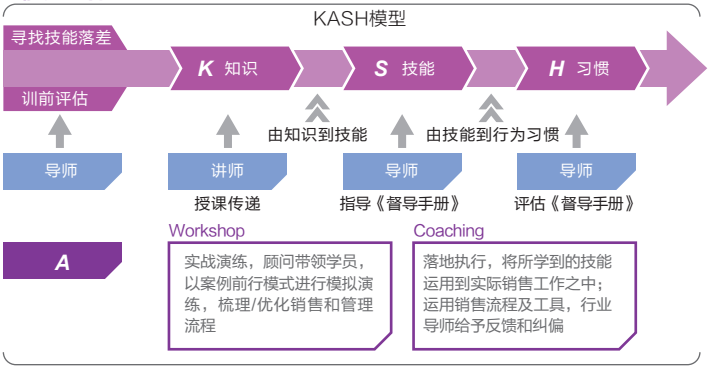
项目目标

- 搭建能力素质模型，划分销售能力层级，定义不同层级销售能力素质要求
- 设计对公业务客户经理学习地图，通过实战训练营方式剑指绩效改进
- 持续跟踪销售队伍，落地培训效果，真正助力业绩增长

定位能力



传授知识



能力固化