

银行类内训老师和课程介绍

- 1、殷国辉老师：《中国文化与行长管理智慧》
《纵横银行+——银行跨界整合营销全系统训练》
《银行行长的网点业绩倍增六步法》
《攻心为上——银行私行客户营销心法》
《存量深耕——休眠客户激活案例式教学项目》
《银行新增客户的六大营销模式》
《银行开门红营销规划与产能倍增实战训练》
《银行沙龙策划组织的3步24流程》
- 2、王志成老师：《网点营销、团队管理及金融创新——公司金融业务突围战》
《供应链金融营销与特定行业金融服务方案设计》
《商业银行供应链金融政策分析、平台构建与前景展望》
《银行4.0——一场金融界的数字化革命》
《金融科技》
《商业银行金融服务方案设计及创新产品（中级对公客户经理）
《以政业务为中心，做双机构存款业务链式营销》《产业互联网下的供应链金融创新》
- 3、罗树忠老师：《银行对公客户营销5步法》
《大转型时代银行管理干部的领导力提升》
- 4、马艺老师：《突出重围——中小银行七大问题解决智慧》
《时代楷模——卓越支行长的七项经管智慧》
《赋能未来——农商行经营转型的红海突围》
《万象归春——四季营销产能规划执行方略》
《基业长青——零售银行蓝海战略转型之道》
《登峰造极——九类核心客群开发维护策略》
《兵贵神速——客户经理六项核心技能修炼》
- 5、张牧之老师：《得零售者得天下——零售银行智慧营销密码》
《小微信贷营销策略指南》
《睡眠客户激活与二次开发实战训练》
《大客户“攻心”营销与关系维护实战训练》
《基金产品营销与套牢客户健诊盘活实战训练》
《金牌客户经理（理财经理）养成特训营》
《十个来六个——存量客户电话邀约实战训练》
《绝对成交面谈六步法》
- 6、刘东老师：《开门红营销模式创新与活动策划》
《社区银行营销模式创新与活动策划》
《银行投诉处理技巧》
《银行服务创新与投诉处理技巧》
《银行管理者创新营销必修课》
《银行营销创新——批量获客、精准营销》
- 7、刘清扬老师：《互联网金融时代下银行精准化营销》

- 《金融科技—商业银行科技转型与金融生态重建》
《新常态背景时代下的银行零售营销新思路与新方法》
《2020-金融科技商业银行数字化转型与科技变革行》
- 8、杜晶晶老师：《网点负责人综合管理能力提升》
《新时期运营主管管理能力提升》
《5A 行长职业晋级必修课》
《互联网时代银行网点营销策略》
《互联网时代银行网点管理策略》
《新兴技术网点转型背景下网点负责人综合管理能力提升》
- 9、王楠默老师：《柜面风控能力提升全案例解析》
《信贷风控能力提升全案例解析》
《运营风控能力提升全案例解析》
《银行业务风险防范与控制全案例解析》
- 10、陈楠老师：《互联网时代网点经营战略◎》
《互联网时代银行网点营销策略◎》
《商业银行拓展营销及固化◎》
《大数据时代存量客户价值激活◎》
《卓越支行长的六项修炼》
《银行网点旺季营销策略与实战技能提升》
《新零售时代商业银行营销策略》《新零售时代特色网点打造》
- 11、黄国亮老师：《理财经理技能培训》
《“期”开得胜——期缴产品营销策略（银保）》
《理财产品营销技能提升（基金与保险营销）》
《精彩贵宾沙龙活动举办》
- 12、张轶老师：《财富管理之法律视野》
《财富管理之税收筹划》
《财富管理之资产配置》
《专业销售之百万精英》
《专业销售之财产保险》
《组织发展之大数据增员季》
- 13、汤红老师：《强监管时代银行案件防范与合规管理》
《信贷营销模式创新与行业趋势分析》
《新形势下信贷业务的精细化管理与风险管控》
《银行信贷营销与信贷风险管控》
《小微信贷业务全流程管理及风险管控》
《银行柜面操作风险防范与内部控制》
《反洗钱合规管理与案件防范》
- 14、包亮老师：《极限挑战——银行投诉处理与应对》
《新经济——银行网点现场管理》
《稳操胜券——大堂经理服务营销技能提升》
《银行大堂经理团队管理能力提升》
《银行危机客户关系处理》
《银行柜员服务技能提升》
《非常完美-银行客户服务意识与服务技能提升》

- 《面面俱到—大堂经理综合能力提升》
- 15、刘佳和老师:《服务营销——营业网点现场标准化与“赢在大堂”策略的实施》
《高管层面——分行支行网点层级协同与岗位协同营销高端讲座》
《高管层面——商业银行转型背景下的网点转型趋势》
《高管层面——新形势下商业银行如何提升网点服务资源效能》
《客户管理——存量客户价值的深度挖掘与新客户资源的全面拓展》
《团队建设——新形势下商业银行团队建设、精细化管理与网点效能提升》
《网点管理——团队建设、绩效管理与网点价值提升六大机制》
《银行营销——外拓营销、公私联动及全方位客户拓展的实施路径》
- 16、王振柱老师:《财富管理与资产配置实战》
《基金销售与基金定投营销》
《大数据时代零售银行发展趋势与转型策略》
《客户心理分析与 KYC 技巧》
《金融产品销售策略与客户关系管理》
《从猎人到农夫——客户开发、维护和价值提升》
《高端客户营销技巧与关系管理》
《私人银行专业化营销流程实战训练》
- 17、李晓光老师:《服务创优——银行星级标杆示范网点打造》
《“吹尽狂沙始见金”——金牌柜员服务营销技能提升》
《“扬帆远航”——银行客户经理业绩倍增技能提升》
《有“礼”行天下——银行商务礼仪与职业形象塑造》
《“破茧化蝶”——大堂经理华丽蜕变综合能力提升》
《“转危为机”——银行投诉抱怨与突发事件应急处理》
- 18、戴寒永老师:《大数据时代下互联网信贷风险管理》
《小微信贷业务全流程风险管理》
《商业银行信贷尽职调查》
《商业银行业务经营法律风险防范》
《小微信贷风险和大数据实践》
- 19、万里老师:《银行系消费金融风险管控》
《赢在新常态下的互联网金融》
《小额个人信贷的营销与风控》
《传统银行应对互联网冲击的转型路》
《谁能撬动万亿蓝海——全面解读消费金融》
- 20、李杨老师:《网点经理管理执行力》
《银行员工职业心态与职业化塑造》
《网点负责人综合管理能力提升训练》
《网点负责人管理思维模式与能力提升》
《新形势下银行运营主管管理能力提升训练》
- 21、刘智刚老师:《开门红旺季营销策略及实战技能提升》
《银行保险-网点经营与关系维护》
《银行保险转型下的期缴营销模式创新》
《银行行长领导力（综合管理能力）提升修炼》
《银行客户关系维护与最终成交》
《银行客户营销策略与关系维护技巧》

- 《营销心理学-影响客户的套路》
- 22、苏黎老师:《2020开门红:立足“大、速、聚”,攻克“小、散、慢”》
《存量掘金—存量客户的维护与经营》
《利剑行动—网点负责人营销管理的智慧》
《流量合金—触点营销赢在厅堂》
《谁偷走了你的客户—全量客户开发全流程》
《知彼解己—理财经理核心技能训练》
《主动出击—增量客群的获取与开发》
- 23、蔡冰老师:《反洗钱与实操技巧》
《柜面业务操作风险与法律风险防范》
《“严监管”下商业银行风险意识与主动合规管理》
《商业银行基层机构业务风险管理与案件防范(2019年版)》
《商业银行员工行为管理与合规文化建设》
《智能化趋势下运营主管职业素养与管理能力提升培训——向研讨借力,让思维闪光》
《感动服务 赢在运营——某银行“零售+服务”转型培训》
- 24、周云飞老师:《银行大堂经理服务礼仪与规范辅导》
《银行柜员标准化服务流程与投诉处理》
《银行客户经理拜访礼仪》
《银行网点服务礼仪及标准化服务流程》
《银行大堂经理服务营销技能提升》
《银行客户经理客户维护与营销技巧培训》
《银行网点产能提升训练营》
《银行旺季营销引爆厅堂》
- 25、彭志升老师:《疫情之下小微企业信贷业务与法律风险防范案例分析》
《柜面操作风险与重点难点业务突破案例精析》
《银行业反洗钱实务与相关文件解读》
《金融从业人员职业道德素养与法律意识专项培训》
《银行业反洗钱监管政策及实务研修班》
《商业银行合规管理与案件实战提升》
《银行反假金三角(货币、证件、票据)鉴定指南》
《柜面操作风险识别与防范案例分析》
- 26、蒋湘林老师:《银行营销实战技巧》
《银行存量客户激活与提升》
《银行客户投诉抱怨处理技巧》
《银行柜员服务营销综合技能提升训练营》
《大堂经理服务营销综合技能提升训练营》
- 27、杨阳老师:《对公客户经理综合技能提升》
《公私联动与客户精准营销》
《银行支行行长(网点主任)管理的核心引擎》
《银行支行长能力提升三大核心宝典》
《银行中层干部管理技能提升》
《银行突发事件与媒体应对》
《投诉是宝——银行客户投诉抱怨处理技巧》
《商业银行柜面操作风险与防范》

- 28、钱俊老师：《分岗位类——大堂经理“超级明星”特训》
《分岗位类——“赢在起点”新员工职业化》
《服务类——微笑服务，创造价值》
《服务类——银行网点标准化服务》
《服务类——新形象，星服务——优质服务礼仪》
《服务类——商务礼仪》
《营销类——厅堂营销案例式学习》
《服务营销类——银行网点服务营销一体化》
- 29、罗姝老师：《客户经理外拓营销大纲——精进篇》
《网格化精准营销》
《拥抱变化——新员工角色转换与职业规划》
《银行网点智能化转型背景下柜员职业迭代与营销能力提升》
《情商管理之同理心沟通》
《拥抱变化——新金融时代银行新员工职业化塑造与养成》
《员工优势识别与职业发展管理》
《员工职业化思维塑造与内驱力提升》
- 30、郭静老师：《银行理财必备技能》
《客户经理营销技巧和客户关系管理》
《五星级标杆网点打造大课》
《银行高端客户开发和深度管理》
《柜面服务营销技巧提升》
《大堂经理厅堂服务管理与营销技巧》
- 31、倪莉老师：《服务至上 大堂致胜——大堂经理效能提升训练营》
《银行网点绩效管理工作坊——转型成果的可持续保障》
《重在策略 赢在厅堂——银行网点产能提升策略》
《银行网点优质服务标准与客户投诉处理》
《银行网点现场服务与精细化管理》
《存量客户盘活与客户关系管理》
《新形势下精准客户营销与客户管理》《网点厅堂布局与 6S 管理》
- 32、谢林锋老师：《高净值客户全方位价值挖掘与深度营销》
《存量客户维护提升与增量客户拓展开发》
《开门红零售银行营销策划与产能提升实战》
《中高端客户保险营销法商思维》
《中高端客户晋级私银客户策略》
《家庭财富管理全方位规划》
《厅堂营销技能提升与实战》
- 33、朱琪老师：《社区银行管理与经营》
《银行网点客户活动策划和落地》
《开门红——旺季营销策划与营销》
《零售信贷客户开发及风险防范》
《银行网点拓展营销与存量客户挖掘》
《零售信贷基础及流程管理培训》
《零售信贷风险防范及合规管理》
《零售信贷营销及客户拓展训练》

- 34、金有实老师：《商业银行公司条线精英人才供应链金融培训》
《中小企业授信风控实战培训》
《对公产品营销和综合服务方案设计》
《对公存款营销实战技能训练》
《供应链金融产品、营销与风控》
《商业银行对公客户分类营销》
《商业银行公司大客户和机构客户营销》
《支行行长的五项修炼》
- 35、孙香珊老师：《对公客户经理营销技巧提升训练》
《供应链金融及重点行业解析实务培训》
《客户需求分析及金融服务方案设计实务》
《商票实操及票据组合融资实务》
《商业银行对公综合收益快速提升实务》
《小微金融创新及批量开发实务培训》
- 36、李艳萍老师：《网点三量掘金行动》
《网点零售转型技能提升训练营》
《存量客户盘活与休眠客户激活技巧》
《新微商形式下的银行销售和客户维系方式和技巧》
《精英客户经理全场景化营销技能实战特训营》
- 37、尚亚军老师：《网点经营管理与产能提升策略》
《移动互联网时代银行零售业务产能提升策略》
《决胜网点—向精细化经营管理要产能》
《差异化的客群经营能力与产能提升策略》
《小微企业信贷营销策略与风险管理》
《个人信贷营销策略与风控》
《“2020开门红”体系化营销攻略与落地执行》
《Bank4.0时代农商行转型》
- 38、张玺老师：《2020开门红：七大关键词，赢战开门红——开门红核心营销动作》
《2020开门红：立足大速聚，攻克小散慢——开门红整体经营策略》
《决胜厅堂：流量客群的营销提升与工具制作》
《核心金库：数据库存量客群的维护与盘活》
《聚焦营销：银行营销活动策划与组织》
《主动出击：增量客群的获取与开发》
《热点专题：争分夺秒，ETC营销实战宝典》
《打通营销成功之路的最后一公里：如何实现高效率的产品营销》
- 39、肖广老师：【开门红】—《网点支行长经营策略及员工辅导技巧》
【开门红】—《银行网点旺季营销情境课》
【业绩倍增】—《零售客户经理五大情境营销》
【业绩倍增】—《零售银行产品推荐与异议处理》
【业绩倍增】—《零售银行五种厅堂微沙龙服务营销》
【业绩倍增】—《银行网点吸存、留存营销情境》
【业绩倍增】—《智慧银行转型产品销售经理情景微课》
【业绩倍增】—《客户经理外拓营销技能提升（2+5模式）》
- 40、刘俊文老师：《5A行长—区域市场精准营销管理》

- 《5A 行长—网点负责人卓越成长训练》
 - 《财神有约—策略式微信营销》
 - 《财神有约—客户经理卓越成长训练》
 - 《互联网时代银行精准营销能力提升》
 - 《新零售时代—客群拓展能力提升》
 - 《新零售时代—小微客户拓展与深耕》
 - 《银行网格化精准营销》
- 41、王佳骐老师:《银行产品经理综合技能提升》
- 《新常态下对公客户经理的营销技巧提升》
 - 《大数据-中小企业授信方案设计及风险控制》
 - 《银行对公大客户营销突破和关系管理》
 - 《客户经理如何做好交易银行业务》
 - 《对公产品组合和服务方案》
 - 《银行普惠金融发展思路与对公客户经理的营销技巧提升》
- 42、陈 吉老师:《高净值客户经营与资产配置》
- 《理财经理培育与专业度打造》
 - 《零售客户关系管理》
 - 《零售客户管理与团队管理》
 - 《新时期银行财富管理之道》
 - 《新形势下银行零售业务转型及管理提升》
- 43、萧湘 老师:《赢战开门红——旺季营销 360 度全场景营销管理训练营》
- 《赢战开门红——旺季营销 360 度全场景营销训练营》
 - 《银行活动营销精准策划与组织》
 - 《精准外拓营销活动策划与实战技巧》
 - 《大客户维护营销秘籍》
 - 《网点负责人营销精细化管理能力提升》
 - 《精英（理财）客户经理电话营销技巧》
 - 《新时期银行柜员心态建设与服务营销技巧提升》
- 44、喻应光老师:《实战操练——客户开发与维护营销攻略》
- 《专业解读——基金解析、诊断与营销攻略》
 - 《互联网金融——新时代下的高效线上营销》
 - 《节节走高——高效电话营销》
 - 《全面提升——银行新晋理财经理综合营销技能提升》
 - 《深入浅出——投资市场解读与资产配置》
 - 《盈利王道——账户贵金属解析与策略营销》
- 45、黄德权老师:《客户资产配置与产品组合营销》
- 《基金投资策略与营销技能提升》
 - 《综合理财规划案例分析》
 - 《综合理财规划建议书制作》
 - 《银行理财经理理财规划大赛》
 - 《财富管理课程核心内容设计》
 - 《财富管理与传承》
- 46、王可妮老师:《银行反洗钱》
- 《操作性风险管理》

- 《金融风险管理（实操篇）》
 - 《银行合规风险管理警示与防范》
 - 《企业客户信贷风险识别和控制》
 - 《柜面业务操作风险防范与内部控制》
 - 《银行员工合规管理及道德素质提升》
 - 《监管趋严背景下如何做好信贷业务防假反假—风险客户识别和控制》
- 47、邱明老师：《营销技能：理财经理营销技能综合提升和客户心理分析》
- 《存量掘金——银行存量客户价值深度挖掘与技能提升》
 - 《资产配置——客户资产配置实务&实操技能提升》
 - 《客户激活——存量（睡眠）客户盘活及提升的标准化营销流程》
 - 《厅堂营销——厅堂管理及厅堂营销技能提升实务训练》
 - 《资格考试培训——基金从业人员资格考试考前培训》
 - 《菁英计划——客户经理营销技能与绩效提升训练营》
- 48、潘玉良老师：《商业银行贷款风险防控》
- 《商业银行不良资产处置法务风险防范实务》
 - 《商业银行风险合规管理与内控》
 - 《商业银行信贷逾期控制与不良资产处置》
 - 《新形势下不良资产专业化催收策略与实战技巧》
 - 《信贷业务全流程管理及风险防范》
 - 《电催高级谈判与上门面催实战技巧》
 - 《不良资产“外拓清收落地突击”项目》
- 49、孙素丹老师：《数字化转型下冠军行长的极简营销课》
- 《数字蝶变场景赋能--Bank4.0“盈”销转型最佳实践（银行数字化转型智慧）》
 - 《卓越客户经理全场景营销能力实战攻略》
 - 《数字化转型下金融全场景开放银行平台建设》
 - 《数字化线上场景获客营销升级与模式创新》
 - 《数字化转型下的客户服务经理核心职业能力进阶路》（金融职业化+营销全能力）
 - 《银行4.0深度解读-走进银行代际跃升的时代》
 - 《网点的荣誉之路-千佳创优服务标准4.0解读》
- 50、姚静洁老师：《千百佳168-精准解读与落地执行》
- 《知行合一-银行员工服务礼仪实战训练》
 - 《效能为王-网点服务营销综合能力提升》
 - 《再塑服务-客户投诉处理与应对》
 - 《卓越大堂-大堂经理全流程打造》
 - 《金牌理财-理财经理营销技能提升》
 - 《赢在开门红-营销技巧提升特训营》
 - 《耳麦天使-电话坐席综合能力提升》
- 51、李桂仙老师：《2020银行开门红技巧提升特训营》
- 《2020开门红营销策略与实战解析》
 - 《客户经理营销技能提升》
 - 《银行业文明规范服务》
 - 《银行柜员服务与投诉处理技巧》
 - 《商务礼仪在营销中的应用》
 - 《银行厅堂服务营销一体化》

- 《我的大堂我做主——大堂经理综合能力提升》方案
- 52、闫金星老师:《夺势——开门红 360 度全场景营销训练营》
《业绩倍增——银行厅堂服务营销技能提升》
《音乐减压——EAP 情绪管理与心灵减压》
《有话好说——柜面服务与营销技能提升情境实训》
《智慧厅堂——大堂经理服务营销一体化情境实训》
《比学赶超——银行规范化服务与 6S 标杆网点建设》
《心服务·馨礼仪·星品质——银行规范化服务礼仪情境训练》
- 53、王 潇老师:《银行现场服务与精细化管理》
《智能化网点厅堂服务与营销》
《银行旺季营销战斗力提升》
《“行外吸金”——引爆网点产能》
《银行网点服务营销一体化产能提升》
《银行网点投诉处理技巧》
《大堂经理综合能力提升训练营》
《银行网点员工激励管理策略》
- 54、卞红兰老师:《高效保险销售力是怎样练成的》
《主动出击——增量客群的开发与导流》
《深度挖掘——数据库存量的维护和盘活》
《效率为王——流量客群的营销提升和工具制作》
《基金销售与基金定投之实战手册》
《解析金融产品, 看清资产配置》
《提升骨干人员技能, 打造强有力中坚力量》
《正确应用 KYC》
- 55、马 丽老师:《大堂经理的服务营销能力提升》
《银行客户投诉抱怨处理技巧》
《大堂经理厅堂服务营销初级》
《银行柜员基础知识及服务规范》
《新形势下理财经理的营销思维转换》
《银行经理基础知识及岗位服务规范》
《银行业消费者权益保护》
《银行“神秘人”检查技巧培训》
- 56、周 文老师:《银行存量客户批量开发技巧》
《信贷拓客及营销》
《行外吸金, 存量盘活--打造开门红利润中心》
《智能化转型大堂经理综合能力提升》
《银行电话销售全流程实战训练》
《厅堂个人客户情景营销综合能力提升》
《银行外拓营销人员实战训练》
- 57、胡如意老师:《银行开门红——业绩倍增实战营》
《业绩倍增——2020 年开门红工作坊》
《大堂致胜》
《银行网点服务营销产能提升特训营》
《整村授信》

- 《银行对公客户经理综合技能提升》
- 《非人力资源经理的人力资源管理》
- 《卓越管理——基层管理者角色认知与必备技能提升》
- 58、高瑾老师:《走进客户管理与精准营销的 3.0 时代》
 - 《柜员——服务礼仪与服务规范》
 - 《理财经理产品营销技巧与客户关系维护》
 - 《让投诉归零——客户投诉处理课程开发技巧》
 - 《价值百万的商务礼仪与沟通技巧》
 - 《大堂经理——服务礼仪与服务规范》
 - 《厅堂客户识别与服务营销技巧》
 - 《网点经理综合能力提升》
- 59、郭宣婷老师:《转危为机——客户投诉处理技巧实战解析》
 - 《打造超能“复联 4”团队——商业银行员工营销技能“装备”提升法》
 - 《服务制胜——银行员工商务礼仪与服务技能提升》
 - 《减法工作“断、舍、离”——银行厅堂 6S 管理实施方法与技巧》
 - 《赢在起大堂——银行柜员标准化服务流程与营销》
- 60、陈安老师:《创建在路上——银行千百佳网点创优解读》
 - 《大堂因你而精彩——银行大堂经理服务与营销双提升》
 - 《向“一亩三分地”要业绩——银行各岗位厅堂营销提升与客户分类管理》
 - 《点“靓”职场人生——银行员工职业形象塑造与服务礼仪》
 - 《“靓”化厅堂——银行网点现场服务与精细化管理》
- 61、方汉土老师:《尽职尽责——柜面风控与合规实务》
 - 《做票高手——票据业务难点与风险防范》
 - 《反假专家——本外币反假与人证识别》
 - 《安全第 1——如何快速识别人证?》
 - 《收钞资格——反假货币考试合格证》
 - 《全能赢家——点钞、文字录入、传票技能训练》
- 62、赵世宇老师:《四步成诗——营销活动助力银行网点获客引流四步法》
 - 《一线生机——银行客户经理电话销售技巧》
 - 《当红不让——银行开门红营销活动策划四大核心战术》
 - 《银行存量客户挖掘和休眠客户唤醒》
 - 《银行网点主任管理技能提升》
 - 《理财经理资产配置实战训练》
- 63、修子渝老师:《银行网点服务营销及效能提升》
 - 《投诉是金——银行网点投诉处理技巧》
 - 《新常态下的银行零售业务转型》
 - 《银行员工星级服务礼仪塑造》
 - 《客户经理营销及客户维护能力提升》
 - 《现代银行服务标准礼仪》
- 64、马骏老师:《商业银行信用卡厅堂营销技巧》
 - 《商业银行信用卡团队管理》
 - 《商业银行信用卡外拓营销技巧》
 - 《商业银行信用卡新晋员工营销技巧》
 - 《商业银行信用卡团办营销技巧》

- 《商业银行信用卡电话营销技巧》
- 65、崔海芳老师:《柜面服务营销综合技能提升训练》
《赢在开门红——重建服务 精准营销》
《正向沟通技巧与投诉处理技巧》
《厅堂营销——四季营销, 提升效能》
《银行厅堂服务技能提升训练》
《银行网点服务礼仪与投诉处理能力提升》
《银行星级标杆网点打造项目方案》
- 66、宋艺文老师:《消费者权益保护与厅堂客诉处理》
《存量客户维护与激活》
《大堂经理综合能力提升训练营》
《银行网点的标准化建设》
《厅堂管理技能提升》
《银行新员工职业化素养提升》

以上授课老师详细介绍、培训课程详细提纲、培训费用等请与我中心培训部 010-88517055 或者 13910007503 (微信同号) 张国良老师联系、索取。