

杨树峰老师

——实战型营销问题解决专家

专家介绍：

| 中国培训研究院金融讲师联盟营销专家、咨询项目总监

| 国际认证注册销售总监 (CSE®)

| 小微金融管理师职业能力资格项目认证专家

| 全国融资规划导师资格项目认证专家

| 曾任某国有五大行总部营销培训师

| 工行全国外拓团队营销技能大赛特聘资深辅导专家

| 12年银行营销项目咨询管理培训经验

| 工行、农行、中行、建行、光大银行、中信银行、华夏银行、浦发银行、招商银行、广发银行百余家农商行等银行特聘营销活动策划培训师

| 上海交通大学、浙江大学、上海财大等多家知名高校特聘专家

|

为全国各层级银行，300

余家金融单位进行过培训，十年近千场，培训学员逾5万人次

专业背景：

作为银行实战派讲师，杨老师积累了丰富的丰富的一线营销管理经验，长期专注零售业务营销经营，小微客户经理的案例培训以及营销技能提升，小微与个人的零售交叉营销、大零售综合营销体系建设等专业领域，进行深入的研究和实践，形成了自己特有的实用有效的项目课程体系。

杨老师以新常态下的市场环境为思考点，立足学员一线销售工作需要，深入剖析学员在营销工作中的要点，难点，结合市场

实际需求开发定制课程：智能化网点管理新模式与客户营销策略、智能网点营销管理与差异化营销、优秀财富客户经理综合胜任力塑造、大零售营销之道、打造一流支行长、存量客户盘活与深耕，利润中心打造、小微业务团队营销策略与管理、小微金融方案设计与商务展示、公私联动交叉销售等等。每门课程能对学员现状进行深入分析，设定明确合理的培训目标。对学员的实际工作有很强的指导意义，真正做到学以致用。

杨树峰老师在营销咨询项目也很有建树和心得，独创——绩效促进师项目，6天五晚，从业务精英到内训师的过程蜕变，把更好的营销理念营销技能传承，整个团队人人是销售精英，银行业绩连续番番！

杨老师除了深厚的专业功底，授课技巧娴熟，在授课过程中结合多种培训方法，使学员能到达成目标。课堂气氛活泼，学员参与度较高，能充分调动学员积极性，真正理解所学内容。

核心课程：

营销实战类：

- Ø 《对公客户顾问式营销能力提升》
- Ø 《对公客户经理范式+实战通关考评》
- Ø 《客户信息挖掘与公私联动》
- Ø 《对公金融方案设计与商务展示》
- Ø 《支行核心客群关系构建与联动营销》
- Ø 《存量客户挖掘与精准外拓营销》
- Ø 《营销活动策划实施及活动组织与主持》
- Ø 《小微企业客户信贷业务精准营销》

营销训练营培训项目：

- Ø 《打造金牌客户经理——营销技能提升训练营》3天3夜

Ø 《打造金牌内训师——银行内训师授课技巧与课程开发》5天4晚

Ø 《情景化客户营销与实战通关考评》3天2夜

Ø 《勇往直前——打造银行高绩效促进师》6天5夜

Ø 《银行数字化转型背景下的场景金融战略营销沙盘》1-3天

培训 + 辅导绩效提升双导师辅导项目：

Ø 《理财经理百日特训营》：100天周期双导师点对点打造理财经理综合能力

Ø 《客户经理百日特训营》：100天周期双导师定制化辅导与绩效综合提升

Ø 《企业内训体系与内训师培养项目》：体系、师资、内容三位一体打造完整内训体系

课程特色：

每门课程能对学员现状进行深入分析，设定明确合理的培训目标。在授课过程中结合多种培训方法，使学员能到达成目标。课堂气氛活泼，学员参与度较高，能充分调动学员积极性，真正理解所学内容。

授课记录：

建设银行及分行：

建设银行山东省分行：《大堂经理现场管理与服务营销》《对公营销技能提升》

建设银行山东省分行：全省优秀网点主任16期“飞鹰计划”，善融贷、善融商务营销

建设银行福建省分行：《对公客户经理营销技能提升》《市场细分与差异化营销》

建设银行福建省分行：《大客户营销技能提升》

建设银行江西省分行：《对公客户经理营销技能提升》

建行浙江省分行：《网点对公营销技能提升》三期

建设银行苏州分行：《客户需求分析与金融服务方案设计》三期、《金融方案设计与展示》

《银行客户开发、营销与维护》三期

建设银行上海徐汇分行：《综合柜员小微企业营销》《网点组合营销》《客户经理营销》

建设银行天津分行：《客户经理营销技能提升》

建设银行温州分行：《对公客户经理营销技巧提升》

建设银行黄山分行：《对公营销技能提升》

建设银行温州苍南支行：《网点负责人营销技能提升》

建设银行无锡分行：《公司客户分层管理与关系营销》

建设银行云南省分行：《公司业务网点营销技能提升》

建设银行湖北省分行：《金融方案设计与商务展示》

建设银行上海金山石化支行：《对公客户经理沟通与营销技能提升》

建设银行上海分行：《销售才智》

建设银行株洲分行：《营销管理和服务管理》

建设银行南京分行：《高端客户拓展与潜在客户挖掘》（多期）

建设银行青岛分行：《对公营销技巧》

中国银行及分行：

中国银行烟台分行：《基于网点效能提升的对公业务营销全流程》

中国银行无锡分行：《对公营销》

中国银行江苏省分行：《客户信息挖掘管理+公私联动》

中国银行太原平阳支行：《打造金牌客户经理》

中国银行江苏省分行：《中小企业营销技能提升》、《对公客户经理营销技能提升》

中国银行苏州分行：《网点营销与客户转介绍》

中国银行上海分行：《综合营销技能提升》

中行中山分行：《产品方案设计与展示》

中行江阴支行：《对公客户经理营销技能提升》

中行广州珠江分行：《中小企业需求分析与金融方案设计》

中行海南分行：《打造金牌客户经理》

中国银行沈阳分行：《商业银行网点全员营销》三期

中国银行湖南分行：《客户关系管理与营销》

中国银行重庆分行：《内训师综合能力提升》、《网点营销管理》

中国银行深圳分行：《客户面谈与产品呈现》

中国银行无锡分行：《金融产品卖点归纳与呈现技巧》

中国银行上海分行：《个金营销方案设计》（多期）

中国银行江苏分行：《对公客户经理营销技巧》

中国银行洛分行：《TTT》

中国银行马鞍山分行：《网点综合营销能力提升》

农业银行及分行：

农业银行北京分行：《打造高绩效营销团队》

农业银行安徽省分行：《银行网点管理》、《服务营销》《对公客户经理谈判技能提升》二期

农业银行贵州省分行：《网点营销与客户关系维护》《客户沟通技巧》

农业银行上海分行：《对公客户经理营销谈判技巧》二期

农业银行天津分行：《个贷客户经理营销技能提升》

农业银行湖北分行：《网点服务营销与转介》

农行银行镇江分行：《对公客户经理营销》

农业银行重庆分行：《顾问式营销技巧》

农业银行天津滨海行：《对公客户经理营销技能提升》

农业银行重庆分行：《对公客户经理高效沟通技巧与客户关系拓展》

农业银行温州分行：《对公客户营销》

农业银行南平分行业：《中小企业金融服务方案设计及案例分析、零售银行优质客户开发销售与维护》

工商银行及分行：

工行浦江分行：《对公营销》

工商银行广东分行：《外拓大赛》

工商银行东莞分行《对公客户经理营销技能提升》

工商银行福州分行：《军队客户经理营销技能提升及金融服务方案制定》

工商银行西宁分行：《客户经理营销技能提升》

工商银行成都分行：《中小企业客户开发与维护》

工商银行开封分行：《目标客户开发与维护》

工行湖州分行：《客户经理营销技能提升》

工行佛山分行：《网点综合营销能力提升》

工商银行佛山分行：《对公客户经理营销能力提升》

工商银行江西分行：《金融服务方案制作与商务展示》

招商银行及分行：

招商银行深圳分行：《客户沟通和需求挖掘》

招商银行广州分行：《客户经理综合营销技能提升》

招商银行重庆分行：《银行柜面主动营销》

招商银行南昌分行：《中小企业营销拓展》

浦发银行及分行：

浦发银行广州分行：《客户开发与维护》、《优质客户开发》

浦发银行北京分行：《中小企业客户开发与维护》

浦发银行宁波分行：《客户开发与维护》

邮政储蓄银行：

邮政银行温州分行：《网点组合式营销策略》

邮储银行上海分行：《对公客户需求诊断金融服务方案设计》

邮储银行盐城分行：《理财经理活动量管理》《理财经理网点营销能力提升》

邮储银行江苏分行：《营销策划外拓》

邮储银行资阳分行：《打造金牌客户经理训练营》

邮储银行郑州分行：《小微信贷客户营销实战技巧》

邮政储蓄银行苏州分行：《客户经理营销能力提升》、《理财经理营销技能提升》
《理财主管销售管理技能提升》《园区支行打造金牌客户经理》

邮政储蓄银行盐城分行：《网点组合式营销策略》《中小企业客户开发与维护》

邮政储蓄银行绍兴分行：《客户经理营销能力提升》

邮政储蓄银行阳江分行：《网点组合式营销策略》

邮政储蓄银行山西分行：《网点服务营销能力提升》

邮政储蓄银行温州分行：《网点服务营销与转介》

邮政储蓄银行湖南省分行：《支行市场营销与客户关系维护》

邮储银行驻马店分行：《网点营销管理与差异化营销》（多期）

邮储银行广州分行：《邮政支行长服务营销实战技能提升》

邮储银行广西分行：《网点转型内训师授课技巧培训》、《TTT》

邮储银行甘肃分行：《客户营销与客户关系管理》

邮储银行宜宾分行：《对公营销》

邮储银行临汾分行：《网点营销管理与差异化营销》

邮储银行马鞍山分行：《网点综合营销能力提升》

邮储银行浙江分行：《社区银行建设与营销分析》

广州邮政局：《广州邮政支行长服务营销实战技能提升》2期

农商银行：

农商银行厦门揭东分行：《信贷营销》

农商银行奉化分行：《小微金融方案设计与商务展示》

农商银行湖南星沙分行：《支行市场营销与客户关系维护》

农商行望江分行：《信贷营销》

农商行兰考分行：《贷款及存款营销技巧》

农商行长沙分行：《对公营销》

农商行江苏省联社下属分行：《绩效促进师》

农商行重庆南川支行：《存量客户次开发营销技能提升》

农商行阿拉善分行：《客户经理综合营销》

农商行济源分行：《个人客户经理营销技能提升》

其他银行：

民生银行宁波分行：《对公客户经理金融服务方案设计与呈现》

上海华夏银行：《对公客户经理金融服务方案设计与呈现》

南宁广发银行：对公客户经理营销技能提升

上海银行浦东分行：《外拓营销能力提升》

徽商银行宿州分行：《小微企业营销》

民生银行济南分行：《存量客户盘活》

贵州银行：《对公金融方案设计与商务展示》

汉口银行：《对公客户经理营销》《对公客户经理营销》

海南银行：《对公客户营销》

南京银行：《内训师项目课程开发》《客户经理营销》《杭州分行外拓营销》

河北银行廊坊分行：《对公小微客户经理营销技能提升》

温州银行：《客户经理陌生拜访与客户关系管理维护》

徽商银行安庆分行：《理财产品营销策略与高效沟通技巧训练》

江苏银行南京分行：《消费金融营销沟通能力提升》

南充市商业银行：《对公客户需求挖掘及金融方案设计、商务展示》

齐鲁银行聊城分行：《对公客户营销》

光大银行上海分行：《客户识别与服务营销》

桂林银行：《小微企业营销实战技能提升》

紫金农商行：《零售客户经理营销沟通能力提升》（6期）

常熟农商行：《对公初级客户经理营销》

高淳农商行：《客户经理特训营》

兰考农商行：《小微技能提升》

滨海农商行：《客户关系管理与维护客户需求挖掘与金融服务方案设计》2期

民生银行苏州分行、深圳发展银行重庆分行、兴业银行温州分行、兴业银行上海分行、苏州银行总行、北京银行总部客户经理培训、天津银行总部网点主任培训、上海银行对公客户经理营销、平安银行宁波分行网点主任绩效管理培训、重庆农商行客户经理培训6期、重庆光大银行、湖北银行荆州分行、湖北银行孝感分行、威海银行、郑州银行、南粤银行、海峡银行、泰隆银行总行及多家分行、山西邮储、泉州农商行、吴江农商行、安徽农村合作银行、湖南农村信用联社、泰安农信社、阳泉农信社、甘肃省联社、江西省联社、山东省联社、黄河银行、北部湾银行、济南

邮政局、浙江平湖农村合作银行、浙江省联社杭州高科技支行、温州农商行、上海金山惠民村镇银行、上海松江民生村镇银行、广州市邮政局金融代理业务部、南充市商业银行、汉口银行武汉分行、大连银行成都分行、上海银行上海总行、交通银行玉溪分行、兴业银行上海分行、江苏银行南京总行、东莞银行广州分行、广发银行广州总行、齐鲁银行聊城分行、杭州银行南京分行、南京紫荆农商行、徽商银行安庆分行、浦发银行天津分行、等等。

其他金融机构：

衢州市办、浙江人保、天津人保寿、黑龙江人保、汕尾联社、广东人保、湖北人保寿、广东生命、重庆生命、山西生命、邮政（广西生命）、梅州市所有农信单位、江苏联社、茂名电白联社、四川汇通武侯小额贷款公司、温州华峰申银资产管理有限公司、安邦保险等

[本简介版权归老师所有，仅供合作伙伴与本机构业务合作使用，未经书面授权及同意，任何机构及个人不得向第三方透露]