

# 银行培训类内训课程推荐

- 1、招商银行发展战略与数字化转型
- 2、商业银行经营绩效提升工作坊
- 3、人才发展战略与组织管理绩效
- 4、招商银行智能风险管理体系探索
- 5、招商银行零售王者战略与科技解码
- 6、招商银行私人银行业务发展探索
- 7、对公客户经理营销沙盘
- 8、中小微企业授信营销风控一体化
- 9、综合支行长经营管理沙盘训练营
- 10、对公开门红之产能倍增训练营
- 11、四锁营销——客户经理代发业务营销工作坊
- 12、对公业务扩户提质“四锁营销”营销（重在无贷户）
- 13、2026 宏观经济展望未来：中央经济工作会议解读与深度分析
- 14、做好五篇大文章谱写金融高质量发展时代华章
- 15、2026 金融科技：银行数字化转型创新与应用前沿
- 16、DeepSeek：技术突破与银行数字化转型应用于实践
- 17、人工智能 Deepseek+ 大数据重塑银行对公业务新格局
- 18、科技赋能+零售营销战略升级与营销创新
- 19、《民法典》下信贷业务风控法律风控能力提升全案例解析
- 20、《金融消费者权益保护法》下投诉处理法律解析全案例分析及应对措施
- 21、反洗钱业务实务及电信诈骗案例解析
- 22、柜面业务防范与控制全案例解析
- 23、应用经济学下银行业务风险案例解析
- 24、账户管理疑难业务全案例解析
- 25、Ai 数智化时代商业银行中层管理人员综合能力进化
- 26、Bank4.0 时代打造精品化特色网点的持续盈利模式
- 27、大变局时代商业银行中层管理人员的七项能力修炼
- 28、精睿行长®·商业银行网点精准化营销全景经营图谱
- 29、壹贷宗师®·商业银行个人贷款精准营销执行方略
- 30、营效特攻®·Ai 重构商业银行客户经理营销体系与实践路径
- 31、网格化精准营销——让营销变得简单精准
- 32、基金产品营销与套牢客户健诊盘活通关集训

- 33、扩面强基——零售信贷投放实战训练
- 34、零售团队开口文化塑造
- 35、强军计划——信贷铁军特训营
- 36、消费贷营销突破与场景搭建
- 37、中国文化与行长领导智慧-殷国辉
- 38、五行性格与行长识人用人
- 39、金融生态与跨界整合营销
- 40、中国商道与银行营销智慧
- 41、目标管理与六步业绩倍增
- 42、客户经营与关系维护技巧
- 43、5A 行长系列：经营管理——支行长网点效能提升及业务增长攻略
- 44、5A 行长系列：战略思维——支行经营规划与客群营销策略
- 45、AI+数字化驱动下银行运营主管领导力提升
- 46、农商行网点发展趋势及系统化转型管理
- 47、数智赋能 协同增效——转型驱动下运营主管赋能实战工作坊
- 48、数字化转型背景下——厅堂资源协调与运营管理效能提升
- 49、5G 时代——银行舆情管控与声誉风险管理
- 50、金融消费者权益保护
- 51、网点突发事件与应急处理技巧
- 52、金融营销宣传规范专题培训
- 53、金融消费者权益保护管理培训
- 54、金融消费者个人信息保护专题培训
- 55、让客户追着你买保险
- 56、私人银行业务的核心理念与要
- 57、私人银行专业化营销流程实战训练（可做项目）
- 58、中高端客户提升、营销与维护
- 59、高端客户深度 KYC 与财富检视
- 60、理财产品顾问式营销与资产配置
- 61、消保全流程管控与投诉处理技巧
- 62、商业银行信贷业务精细化管理及技能提升
- 63、商业银行合规警示教育与员工职业素养提升
- 64、AI 智控赋能：小微信贷业务全流程管理及风险管控
- 65、商业银行支付结算账户的疑难解析及法律风险防范
- 66、铁律护航——2026 商业银行案件防范与合规管理
- 67、2026 全球宏观经济形势分析与资产配置
- 68、2026 信托：前沿知识、发展趋势与营销实务

- 69、高净值（私行）客户营销实战工作坊
- 70、个金行长营销推动与大客户拓展技巧
- 71、零售业务发展趋势及数字化营销新策略
- 72、商业银行数字化转型与 AI 赋能业务发展
- 73、AI 赋能+对公客户经理营销技能提升
- 74、贷前调查、贷中审查、贷后管理——全流程风控能力升级实战
- 75、对公信贷全流程风险识别防范与客户维护技能提升
- 76、公私联动与代发企业维护综合能力提升
- 77、银行管理层综合能力提升——突发事件与投诉处理
- 78、政府机构业务 GBC 生态圈链式营销（13 个客群）
- 79、做好金融“五篇大文章”
- 80、习近平关于金融工作论述学习
- 81、做好普惠金融反欺诈能力建设
- 82、贷款管理“三个办法”深度解读
- 83、商业银行全面风险管理及信用风险管理
- 84、金融机构合规管理与违规处罚（案例解析）
- 85、保险金信托及家族财富资产隔离实际案例大解析
- 86、大国之路——“一带一路”国家战略与金融行业的新契机
- 87、夯基务实——理财经理实战型基金销售技巧
- 88、宏观洞见——宏观经济剖析下到财富管理策略及资产配置
- 89、巧挖深耕——银行高净值客户的营销维护与深耕能力的提升
- 90、私人银行财富顾问陪访的完美成交实战训练
- 91、金融科技下的大数据营销
- 92、数字化银行——线上线下整合营销、平台化营销与服务
- 93、AR 营销结合银行长尾客户营销解决方案
- 94、数字人民币在银行业务场景的应用
- 95、银行客户流失预警系统的设计与实现
- 96、银行“长尾”零售客户的营销策略
- 97、“吹尽狂沙始见金”——金牌柜员服务营销技能提升
- 98、“破茧化蝶”——大堂经理服务营销综合能力提升
- 99、“扬帆远航”——银行客户经理业绩倍增技能提升
- 100、“转危为机”——客户投诉抱怨处理技巧
- 101、服务创优——银行星级标杆示范网点打造
- 102、有“礼”行天下——银行商务礼仪与职业形象塑造
- 103、5A 行长：支行经营规划能力提升研修项目
- 104、保险业务团队全媒体获客解决方案（训练营）

- 105、年金保险销冠训练营——利率下行时代年金险销售策略与实战
- 106、银行网点场景化营销策略
- 107、优增优育——保险新合伙人计划
- 108、智慧老人·无忧生活--新时代养老规划宣讲会（养老产说会）
- 109、银行保险——网点经营与谈判说服的技巧
- 110、银行客户关系维护与营销心理学
- 111、领导力提升与团队管理组织行为学
- 112、银行高绩效团队建设升级版
- 113、支行长综合管理能力修炼提升
- 114、银行 95-00 后新生代员工管理
- 115、数字化转型之服务营销一体化
- 116、网点绩效改进与绩效面谈技巧
- 117、网点经营管理与团队管理综合能力工作坊
- 118、网点厅堂精细化现场管理与人员管理
- 119、危机突发事件应对技巧与舆情管控
- 120、消保（9 号令）新规解读与高频投诉应对技巧
- 121、银行网点反电信网络诈骗
- 122、企业合规管理与长效发展专题课
- 123、不良资产多元化处置实务与创新策略研修班
- 124、银行“双反”尽职调查与优化账户管理案例分析
- 125、柜面操作风险与优化服务重点难点业务突破案例精析
- 126、全案例分析-银行合规案防与从业人员职业操守塑造专项培训
- 127、5A 行长——区域市场精准营销管理（共 3 阶）
- 128、5A 行长——网点负责人卓越成长训练
- 129、财神有约——策略式微信营销
- 130、互联网时代银行精准营销能力提升
- 131、财神有约——客户经理卓越成长训练
- 132、新零售时代——客群拓展能力提升
- 133、财富管理——低利率时代资产配置与复杂产品销售
- 134、财富管理——理财经理电访面访销售全流程场景
- 135、行外吸金——新时代低成本存款经营策略与场景营销
- 136、精准授信——贷款经营策略及实战场景
- 137、数字化转型——柜面服务与场景营销实战
- 138、数字化转型——零售银行产品推荐话术与异议处理
- 139、存贷客户创新营销与差异化客群园层生态打造
- 140、代发客群开放场景搭建与代发客群深挖增值体系打造计划

- 141、基于客群分层下的客户四层渠道建设及信贷创新拓展计划
- 142、开放银行异业创联盟与厅堂沙龙营销“速赢”
- 143、客户分层管理与全场景营销实战
- 144、银行微信营销创新整合与全量资产提升策略分析
- 145、把握时间窗口、抢占产能高地
- 146、精准营销：细分客群经营和需求导向营销实战技能提升
- 147、聚焦营销：资产配置和期缴保险营销策略
- 148、理财经理全场景营销能力实战攻略
- 149、全量客户开发全流程
- 150、数据库营：存量客户维护与经营
- 151、财富大赛——参赛种子选手辅导与训练
- 152、财富中心——银行零售转型底层逻辑与实战路径
- 153、高客经营——私银高客经营与资产配置
- 154、家信赢单——保险金信托与家族信托实战
- 155、客户分析——财富管理目标客群分析
- 156、逆势优增——行业潮汐变化中的增员策略
- 157、高净值客户经营维护综合能力强化
- 158、基于一点一策的银行网点营销管理提升
- 159、决胜千里：银行电话营销实战技能训练（2026 全新升级版）
- 160、客户经理的工作规划与标准流程 SOP
- 161、全面维护，精准营销：银行重点客群营销实战技能提升训练
- 162、银行企业微信营销及场景化拓客实战技能训练
- 163、红线预警——商业银行合规管理全案解析
- 164、尽职尽责——银行信贷全流程管理及风险管控
- 165、化险为夷——商业银行声誉风险管理与舆情控制
- 166、区域性银行发展趋势研判及数字化转型的路径与策略
- 167、商业银行从业人员涉案调查、监管违规处罚与行为管理
- 168、普惠的必然与选择——银行做好小微贷款的路径和方法
- 169、“智”胜厅堂——AI 赋能银行一线服务营销实战
- 170、服务创造价值——银行服务意识与服务能力提升
- 171、金融为民，消保先行：金融消费者权益保护与投诉处理
- 172、温情相伴，专业守护——银行特殊群体服务能力提升
- 173、网点锻造之路——星级、千百佳网点创建
- 174、银行网点服务管理与创新
- 175、管理赋能——运营主管-新时期银行运营主管管理能力提升
- 176、管理赋能——网点行长-新时期银行网点行长综合管理能力提升

- 177、职场赋能——银行员工-新时期银行员工积极心态与情绪压力管理
- 178、职场赋能——银行员工-新时期银行新员工职业化塑造与职业发展
- 179、营销赋能——营销人员-新时期银行营销人员综合能力提升
- 180、营销赋能——营销人员-新时期银行银行营销人员心态与能力提升
- 181、全面解读消费金融
- 182、个贷业务——支行价值增长必备引擎
- 183、个人消费信贷营销实战与核心风险
- 184、商业银行零售信贷营销赋能训练营
- 185、商业银行普惠信贷营销破局训练营
- 186、商业银行小微信贷风控实操
- 187、不良资产清收实用技巧 36 计
- 188、军团之剑——打造高绩效清收团队
- 189、商业银行不良资产处置法务风险防范实务
- 190、商业银行信贷逾期控制与不良资产处置
- 191、信贷业务全流程风险防范
- 192、银行个贷（消费贷+按揭）不良资产清收化解
- 193、智营客群——AI 赋能场景化客群经营策略
- 194、普惠信贷——基于 AI 运用的普惠信贷六驱营销
- 195、商贸客群——AI 赋能金融生态场景化客群经营策略
- 196、智链拓客——AI 驱动零售信贷业务场景化获客营销
- 197、智触闭环——AI 重构电话面谈微信三位一体场景获客
- 198、智链深耕——AI 洞察对公企业供应链场景信贷精准营销
- 199、反洗钱实务：银行金融机构反洗钱管控与操作技能提升
- 200、金融消保：金融消费者权益保护与合规体系构建专题培训
- 201、排查机制·构建银行员工异常行为的“防火墙”
- 202、品牌力量：商业银行品牌战略与品牌运营
- 203、商业银行全面风险管理与监管评级实务专题培训
- 204、新时期银行零售业务转型发展财富管理体系构建
- 205、从陌电到客户转介——全流程标准化锻造
- 206、基金从业一次性通关取证攻略、考纲分析与命题规律讲解
- 207、基业长青——全员营销的客户开拓与挖掘
- 208、精耕“鱼塘”——存量客户深度经营与提升
- 209、让客户主动买——私募基金营销产能提升强训营
- 210、私人银行客户的获客攻略与经营之术
- 211、对公客户经理外拓获客与营销沟通技能提升
- 212、对公信贷业务营销及信贷专业技能提升

- 213、对公客户经理“五大技能十八般武艺”通关演练
- 214、对公营销沙盘演练及 AI 应用
- 215、对公客户经理企业财务报表分析技能提升
- 216、对公客户经理贷前尽职调查与尽调报告撰写技能提升
- 217、抱怨预防——金融消保与客户投诉抱怨预防处理
- 218、服务管理——客户服务管理体系搭建与落地
- 219、数智赋能——远程银行服务管理及场景化分析
- 220、数字化转型——银行厅堂服务营销场景化沟通训练
- 221、职场充电站——基于工作场景的职业能力修炼工作坊
- 222、职业素养——高端商务礼仪与场景化运用
- 223、财富管理——综合资产配置项下的权益&固收投资市场分析及基金营销能力提升
- 224、垫板销售——理财经理基金销售策略提升与基金销售垫板导入培训
- 225、基金从业——基金从业资格考试考前精讲&串讲押题培训
- 226、银行新员工入职培训——金融基础知识与银行基础知识培训
- 227、专业提升——权益基金投资市场分析及权益基金产品专业营销能力提升
- 228、资产配置——新形势下资产配置的艺术与财富管理能力提升
- 229、夺势开门红——银行 360 全场景营销训练营
- 230、服务升温——银行营业网点文明优质服务规范提升
- 231、化危为安——银行客户投诉处理与抱怨化解案例剖析
- 232、顺势营销——银行柜员主动服务与客户顺势营销情景
- 233、阵地营销——智能化厅堂客群精准识别与联动营销
- 234、当“银发族”遇见“数智化”——银行“适老化”服务营销金融场景
- 235、转危为机——厅堂突发事件与舆情防范化解
- 236、监听则明——商业银行消费者权益保护合规管理与客诉实战解析
- 237、精英第一课——从服务规范化到服务价值化
- 238、可复制的生产力——设计好服务流程好赚钱
- 239、礼尚往来——银行实用服务与商务礼仪修炼
- 240、联动厅堂——客户联动服务营销流程
- 241、全量客户开发及维护
- 242、高效保险销售力是怎样炼成的
- 243、理财经理综合营销技能提升训练
- 244、主动出击——增量客群的开发与导流
- 245、成交按钮——基金与定投销售之实战手册
- 246、深度挖掘——数据库存量客群的维护和盘活
- 247、对公客户开发与运营
- 248、对公大客户营销

- 249、客户心理分析与 KYC 技巧
- 250、金融知识——新员工入职必备金融基础知识与银行基础知识
- 251、高净值客户财富管理与资产配置
- 252、社交媒体时代零售银行发展趋势与转型策略
- 253、对公营销从入门到精通——对公业务营销技能提升与实战策略分享
- 254、对公客户经理必学！教你五步跃升行内营销大咖
- 255、告别业绩焦虑——支行行长经营管理能力提升实战策略
- 256、信贷小白的逆袭之路——商业银行授信风险管理和尽职调查实操指南
- 257、小微（普惠）贷款从入门到精通——小微企业贷款调查和风险防范全攻略
- 258、构建客户价值的“金字塔”——银行公私联动营销实战策略
- 259、数赢未来：银行业数字化转型顶层设计与落地实践
- 260、人工智能在银行的最后一公里：AI 赋能与落地实战
- 261、技胜未来：金融科技赋能银行新增长引擎
- 262、智战龙门：用人工智能打造超级个体
- 263、科技、数据、AI 三箭齐发，助力零售客户经营
- 264、银行零售业务营销新范式
- 265、新形势下银行不良资产清收和处置实务
- 266、银行零售信贷全流程风险管理实务及策略
- 267、银行零售信贷业务营销全面解析
- 268、银行普惠金融（信贷）发展策略及主要风险点
- 269、银行信贷业务主要风险点及防范
- 270、银行业务相关法规解读与法律风险防范
- 271、标本兼治：银行反洗钱和反电诈策略
- 272、攻坚克难：银行不良资产清收化解实务
- 273、宏观经济趋势：解析年度信贷政策
- 274、全民理财：商业银行理财经理实战能力进阶
- 275、突破自我：银行信贷营销实战能力进阶（对公/零售）
- 276、银行信贷资产安全的基石：授信业务全流程风险管控
- 277、宏观洞察——新时代基金营销解析实战
- 278、剖析理财底层逻辑——夯实产品营销根基
- 279、突破瓶颈——重构理财经理综合能力提升
- 280、高净值客户分层经营及沙龙活动举办技巧
- 281、从专业到卓越——理财经理资产配置实战训练
- 282、解锁高净值财富密码——私募基金销售与服务
- 283、金融机构消保监管制度解读
- 284、金融消费者信息保护

- 285、声誉风险与舆情应对
- 286、保险销售场景礼仪
- 287、保险理赔消保与礼仪
- 288、网点千百佳创建制度解读
- 289、座无虚席——破解银行营销活动困境
- 290、与日俱增——理财经理资产配置实战训练
- 291、至臻至美——高净值客户财富管理与资产配置
- 292、私域流量——银行线上营销实战技巧
- 293、开门鸿运——银行开门红营销策划与引爆秘技
- 294、劈山掘金——数字化时代银行存量客户经营策略
- 295、资产经营——财富管理与资产配置能力提升
- 296、客户维护——基金亏损下的客户维护与再销售
- 297、养老金融——银发时代的高品质养老金融营销
- 298、赢战新零售——客户经理营销全流程
- 299、中收利器——基金销售核心能力提升班
- 300、卓越经营——客户管理与维护能力提升
- 301、菁英锻造——理财经理综合财富管理能力及资产配置技能提升
- 302、“基”业长青——基金销售与售后维护技巧
- 303、智夺高客——共同富裕形势下大额保单与家族信托规划
- 304、久伴共赢——高净值客户资产管理与顾问式营销
- 305、头狼引领——支行长网点负责人综合管理能力提升
- 306、精耕细作——精细化客群经营管理与精准营销
- 307、厅堂营销技能提升三板斧
- 308、理财经理综合销售技能提升
- 309、扶摇直上——网点经营管理能力提升
- 310、链接时代——信用卡专题营销能力提升
- 311、银行网点管理者的服务质效管理能力提升
- 312、银行 2026 年数字化开门红营销策略与行动
- 313、家族财富传承管理与资产配置
- 314、全方位解码家族保险金信托服务
- 315、高客经营与资产配置方案设计
- 316、理财经理综合技能提升之客户需求分析
- 317、金融通识课——玩转财富密码
- 318、宏观经济趋势分析与金融政策解读
- 319、银行对公信贷业务营销技能提升
- 320、银行对公大客户营销及金融服务方案设计

- 321、基于“贷款三查”的全流程信贷风险管理实务
- 322、银行对公经理财务报表阅读与分析
- 323、银行对公客户经理五大技能提升
- 324、支行（团队）对公业务营销管理实务
- 325、商业银行对公产品经理顾问式营销
- 326、银行对公客户经理营销技能提升
- 327、对公业务行业供应链场景营销策略
- 328、银行对公大客户营销及金融服务方案设计
- 329、提升营销产能及对公客户拓展、深耕技巧
- 330、供应链金融助力中小企业融资实务
- 331、银行客户经理财务报表深度分析与风险识别
- 332、银行信贷风险全流程识别
- 333、银行信贷风险事前评估与预防
- 334、银行信贷风险现场尽调评估
- 335、银行信贷风险事后识别与处置
- 336、逾期账款催收策略与合规清欠技巧
- 337、金融消保新规下客诉处理实战策略
- 338、客户经理岗位服务营销——体化效能提升
- 339、诉手有策——正向沟通与投诉处理技巧
- 340、厅堂服务礼仪与客诉处理技巧提升
- 341、银行网点岗位服务营销技能提升
- 342、银行员工星级服务礼仪塑造
- 343、2026 旺季营销开门红
- 344、客户经理外拓与面访技巧
- 345、信用卡业务的多维营销策略
- 346、个贷普惠业务突围策略与技巧
- 347、银行大堂经理现场服务和营销技巧
- 348、商业银行零售业务营销与业绩拓展策略
- 349、商业银行信贷营销
- 350、商业银行活动策划
- 351、商业银行养老金融建设
- 352、商业银行数字化转型
- 353、商业银行财富管理与资产配置
- 354、2026 商业银行开门红旺季营销
- 355、以客户为中心的资产配置
- 356、高净值客户的沙龙活动策划

- 357、细水长流——客户关系管理与维护
- 358、高效达成——金牌理财经理能力提升
- 359、财富金钟罩——财富传承的两大武器（家族信托+保险金信托）
- 360、破解基金客户“难题”——基金健诊与售后服务的策略与技巧
- 361、“得高客者，得天下”——银行高净值客户营销实战
- 362、财富护城河——职场人的家庭资产高效管理
- 363、从逻辑构建到风险防控——金融大类资产配置实战宝典
- 364、精准运营——金融客户活动产能提升实战
- 365、业绩倍增引擎：银行对公业务营销进阶
- 366、银行公私联动进阶实战：存量代发客群深度激活与转化
- 367、稳存款，攻中收，2026 从开门红到年年红
- 368、“剧”给力：零售客户维护与营销方略
- 369、存量客户经营从圈地到深耕
- 370、法商视角下的保险营销
- 371、驾驭分红险黑马，掌控新财富价值
- 372、微信营销，从不温不火到风风火火

**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。**