

**SAIF**Shanghai Advanced  
Institute of Finance  
上海高级金融学院高层管理教育EE  
EXECUTIVE EDUCATION

# 金融市场营销： 产品、服务与竞争力提升

FINANCIAL MARKETING:IMPROVEMENT OF PRODUCTS, SERVICES &amp; COMPETITIVENESS

## 课程简介

在各金融机构竞争日趋激烈，金融市场快速发展与创新，对金融机构营销管理者的金融知识及创新能力提出更高要求的大背景下，上海高级金融学院首次整合学界顶级师资和业界专家，推出符合中国金融新格局的，唯一真正聚焦于金融，剖析金融机构市场营销痛点的“金融市场营销：产品、服务与竞争力提升”课程。

课程内容涵盖金融市场与产品、差异化营销、有效营销顾客、战略服务营销、营销团队建设等全方位金融市场营销核心关键点，通过案例教学、课堂讨论、学习指导、实践练习以及剖析学员机构的自身经历等全方位浸入式学习方式，来帮助学员理解金融产品营销理念的精髓，通过其他行业和市场大量成功经典的营销案例的深入解剖，帮助学员打破思维定式，拓宽营销思路，制定符合金融行业、产品特点的营销战略；深入探讨金融市场营销所面临的种种挑战，从而帮助机构处于有利的战略竞争地位。

## 课程内容 必修模块（8天）

### 金融体系与金融市场分析

- ◆ 金融经济决策和金融学基本原理
- ◆ 金融市场体系建设的逻辑
- ◆ 基本金融资产的本质以及金融创新
- ◆ 投资理财产品的设计与创新

### 差异化市场营销及品牌价值

- ◆ 发现与管理客户需求
- ◆ 基于客户需求的产品（服务）传递
- ◆ 价值主张的差异化
- ◆ 有效影响目标市场群体

### 服务管理及客户关系营销

- ◆ 如何成为以服务为导向的机构
- ◆ 打造顾客忠诚度
- ◆ 卓有成效的服务体系
- ◆ 建立有竞争力的服务营销团队

### 技术变革下的金融营销： 大数据与人工智能在金融营销中的应用

- ◆ 大数据思维的构建
- ◆ 互联网金融营销的市场分析与定位
- ◆ 金融营销的大数据应用
- ◆ 互联网金融营销的渠道发展趋势与管理

## 核心价值

- ◆ 聚焦多元化的金融新格局，重构金融思维框架体系，培养科学的金融思维方式，从而在营销战略上以金融为核心进行调整。
- ◆ 明了金融产品营销的特点和特殊性，结合先进的营销管理理念与工具，运用有效营销手段，达到吸引客户、让客户满意、留住客户的目的。
- ◆ 探索以大数据、区块链为代表的科技金融对金融机构市场营销的挑战与对策，运用科技让服务更加精准。
- ◆ 学会用大数据分析高价值潜在客户，探索如何挖掘客户最大价值，如何让产品更好地解决客户痛点，打造优质服务，提升客户粘性，从而得到双赢。
- ◆ 系统梳理银行、证券、保险等细分金融业务和互联网的结合，提升学员“产品+平台”的战略思维能力。
- ◆ 通过高端论坛、业界前沿讲座等形式满足学员的个性化学习需求，并在这个平台上实现视野拓展和跨项目互动学习。

## 授课对象

- ◆ 金融机构负责市场营销、销售部门等相关部门的管理者
- ◆ 金融机构分公司、大区负责人
- ◆ 有志于向管理岗位晋升的金融行业顶级销售精英

### ◆ 课程学术主任 ◆



**陈歆磊** 教授

上海高级金融学院(SAIF)  
市场营销学教授、副院长

### 研究领域：

产业经济学 / 市场竞争 / 消费者选择与营销策略  
定价、品牌、营销渠道及广告促销等

## 课程安排

开课时间：2018年7月

(共8天课程，每次授课两天，均为周六、周日授课)

授课地点：北京、上海、深圳

课程费用：RMB 78,000

授课语言：中文，如果有外籍老师英语授课，将配汉语同声传译

## 拟邀师资



**陈歆磊**

上海高级金融学院市场营销学教授、副院长



**黄海洲**

上海高级金融学院金融学特聘教授  
中国国际金融有限公司董事总经理  
股票业务部负责人、管理委员会成员



**吴国俊**

上海高级金融学院金融学特聘教授  
休斯敦大学金融学教授



**Jochen Wirtz**

新加坡国立大学市场营销学教授



**郭毅可**

帝国理工学院并行计算中心技术总监、终身教授

热线 | 电话 **400 921 5588**  
邮箱 | ee.admissions@saif.sjtu.edu.cn  
<http://ee.saif.sjtu.edu.cn>



扫描了解课程详情并报名



关注SAIF EMBA/EE/DBA项目官微  
了解更多课程及活动