

宁波银行南京分行校园资产业务营销大赛方案

为进一步加强校银合作，强化实践教学，宁波银行南京分行拟联合各大高校主办“资产业务营销大赛”活动。为广大学生提供银行企业信贷部门实习的机会，希望广大学生能够通过大赛提供的竞赛平台，展现个人营销能力、创新能力和应变能力，积极学习产品、交流推广经验，为择业奠定实战基础。具体方案如下：

一、统筹安排，有序推进大赛进行

（一）明确分工，责任到人

1、**活动宣传、参赛报名。**人力资源部负责开拓校园渠道，宣传大赛活动，收集报名参赛大学生信息、海选面试。

2、**竞赛小组划分。**分行零售公司二部负责大赛背景培训、人员分组、进度跟进、数据统计、评奖评优。

3、**培训代教。**各支行零售分管行长牵头，零售二部部门经理负责业务培训，每位客户经理负责一位大学生的实战代教。

（二）明确计划，快速开展

1、报名

时间： 2020 年 6 月

报名方式： 通过各高校宣传渠道提示的报名方式报名，或发送简历至 HR 邮箱，或各支行内部推荐。

报名条件： 一本及以上学历，21 届应届毕业生。

2、海选面试

时间： 2020 年 6 月，收到报名信息后即刻安排

方式： 多种方式，如校园宣传期间现场面试、线上视频面试、到行参观后在行内面试

3、初赛

时间： 2020 年 7 月

地点： 优先根据高校位置安排我行就近网点

考察内容： 产品学习能力、话术应对能力、访客报告撰写能力

过关标准： 产品学习三周后，组织话术过关大赛，评委进行打分，得分取 70%；开展营销实战后第一次访客，撰写访客报告，上交分行零售公司部，评委进行打分，得分取 30%。两项相加，排名前 60%的同学进入决赛。没能进入决赛的参赛者，我行可出具实习证明、并颁发优秀参与奖。

4、决赛

时间： 2020 年 8 月

考察内容：访客现场表现、随机应变能力、业务推进能力、服务意识

过关标准：

项目	计分标准
投放得分	每投放 1 万元一般贷款得 1 分，每投放 1 万元小微贷款得 3 分
客户积累分	每落地一笔资产业务得 10 分。
分行打分	最高 30 分
特别加分	每 1 位客户好评高度认可我行可得 10 分（客户通过文字、朋友圈、转介绍等方式表现出对我行服务高度认可）

5、颁奖

奖项	设置	奖励
一等奖	决赛得分前 20%（含）	奖状、奖品、校招面试直通车资格
二等奖	决赛得分前 20%（不含）—40%（含）	奖状、奖品、校招面试直通车资格
三等奖	决赛得分前 40%（不含）—60%（含）	奖状、奖品
优秀参与奖	所有参赛人员	奖状、奖品

（二）其他细节

1、工资

参与竞赛达 10 天后，可发放实习工资；本科 1500 元/月，研究生 2000 元/月，如不满一月，按天折算；实习工资于次月发放。

2、就餐

竞赛期间，每天提供午饭、晚饭。

3、住宿

不提供住宿。

4、业绩认定

为保证竞赛公平公正，分行将为参与竞赛人员每人申请业务虚拟账号，竞赛数据仅统计虚拟账号项下发生的业务；

为防止代教师傅挂业绩至参与竞赛人员，所有虚拟账项下业务业绩确认时需调整 30%进公共户；

如参与竞赛人员最终入职，入职后竞赛期间发生的业绩全部归竞赛者所有；

竞赛结束后，条线会统一对业绩认定情况复核。

5、各支行推荐参与竞赛人员标准

各支行推荐参与竞赛人员，均需通过人力资源部选拔面试；同时各支行推荐参赛人数不超过支行二部人数的 50%。

联络人：彭姝涵 联系电话：15050569365

南京分行零售公司二部

2020年6月2日