

消費金融學習路徑圖 (Learning Road Map)

職 能

本院相關研習課程

高 階	專 業	消費金融策略規劃 消費金融風險管理 財富管理整合規劃 國內外財經及產業趨勢研判 高貢獻度客戶開發管理 逾放癥兆管控 消費金融資訊系統決策	➔	<ul style="list-style-type: none"> ➢高階主管座談系列 ➢決策主管經驗傳承班 ➢經營決策高階班 ➢財經英語會議、簡報、談判技巧研習班 ➢理財業務主管管理技巧研習班 ➢理財中心建置暨人員培訓研習班 ➢目標管理與績效考核研習班 ➢成功談判策略與談判技巧研習班 ➢管理才能評鑑中心設計實務研習班 ➢股東會運作實務與公司治理研習班 ➢高階經理人講座 ➢企業領袖論壇
	管 理	經營決策與問題解決 領導統御 目標管理與績效考核 會議主持及談判技巧 人員培訓與文化整合		<ul style="list-style-type: none"> ➢消金授信高階班 ➢消費金融信用風險管理實務研習班 ➢外匯投資規劃研習班 ➢金融業競爭策略研習班 ➢信用評等與模型建置研習班 ➢信用卡數據管理與業務決策分析研習班 ➢客服中心(Call Center)管理實務研習班 ➢第三代客服中心(Contact Center)發展趨勢研習班
進 階	專 業	消費金融徵授信審查 消費金融工具整合規劃 消費金融行銷管理 財富管理工具整合規劃 國內外財經及產業趨勢分析 消費金融新種商品研發 逾放癥兆辨識 授信追蹤管理 逾催作業管理 資訊應用程式規劃 消費金融內控與稽核	➔	<ul style="list-style-type: none"> ➢人際關係領導溝通研習班 ➢創意思考與問題解決技巧研習班 ➢金融商品企劃與行銷研習班 ➢領導統御研習班 ➢策略地圖與平衡計分卡研習班 ➢選才與面試技巧研習班 ➢專案管理研習班 ➢消費金融業務研習班 ➢消費金融後台作業研習班 ➢現金卡授信實務研習班 ➢不動產估價實務研習班 ➢不動產估價實務個案進階班() () ➢不動產擔保不良債權融資個案解析研習班 ➢動產鑑價研習班 ➢估價人員進階班
	管 理	部門溝通協調 客戶關係管理 團隊領導 專案管理及企劃 資料庫行銷規劃		<ul style="list-style-type: none"> ➢組合與資產配置理財實務研習班 ➢境外財富管理實務研習班 ➢台灣理財顧問認證協會專業訓練課程(CFP) ➢高資產者之投資與財產租稅規劃研習班 ➢房貸授信風險管控研習班 ➢消金信用風險管理實務研習班 ➢Basel II 與消金信用風險管理研習班 ➢房貸業務開發暨電話行銷技巧研習班 ➢信用卡業務研習班 ➢汽車貸款業務研習班 ➢房貸業務行銷技巧暨個案演練研習班 ➢消費金融商品整合行銷技巧研習班 ➢電話行銷管理技巧研習班 ➢資料庫行銷與客戶關係管理研習班 ➢交叉銷售研習班 ➢如何建立個人銷售品牌研習班
初 階	專 業	消費金融商品 消費金融徵信要領 個人信用評等分析 產品銷售技巧 擔保品鑑價 財富管理產品及相關稅務規範 商事法及授信相關基本法規 債權憑證管理 催收法務及逾催技巧 銀行內部作業規範 產業動態 客戶開發管理	➔	<ul style="list-style-type: none"> ➢時間管理研習班 ➢成功提案的簡報技巧研習班 ➢財經英語簡報技巧研習班 ➢壓力管理研習班 ➢非財務主管財務報表解讀研習班 ➢高效能銷售技巧研習班 ➢電話行銷銷售技巧研習班 ➢金融業口才訓練實務研習班 ➢金融商品銷售說服技巧研習班 ➢客戶開發技巧實務研習班 ➢外勤展業訓練班 ➢外勤展業技巧研習班 ➢顧問式銷售技巧研習班 ➢優勢銷售話術與銷售信函寫作研習班 ➢業務人員成功創造業績實務研習班
	管 理	文書處理作業 電腦軟體運用 專業簡報技巧 團隊合作 工作及職場倫理 壓力管理 時間管理 溝通說服力		<ul style="list-style-type: none"> ➢消費金融業務訓練班 ➢消費金融徵信審核實務研習班 ➢消費信用法務研習班 ➢個人信用評等研習班 ➢估價人員研習班 ➢不動產估價理論研習班 ➢房貸估價實務與風險控管研習班 ➢信用卡業務訓練班 ➢存款業務研習班 ➢理財專員養成班 ➢理財服務人員需求銷售研習班 ➢個人稅務與財富管理研習班 ➢理財專員形象管理研習班 ➢存款業務人員養成 e-course ➢金融商品行銷(TMU)實務訓練班 ➢銀行保險臨櫃銷售實務研習班 ➢銷售業務能力加強及技巧研習班

備註：

- 1.為避免與管理層級之職階衝突或不相容，本專業職能之規劃係依照「業務類別之高階、進階及初階程度」，而非「職階」設計（惟部分仍可能與職階一致）；
- 2.本院建議各學員仍應參照各金融機構對各業務類別「組織設計」及「工作職掌」之差異，調整個人之學習路徑，以達最適之學習效果。