

厦门银行 2026 年营业部主任转型期网点岗位融合与营销协同管理培训项目供应商征集公告

为适应我行营运协同营销、推动网点业务融合发展的需要，进一步提升营业部主任在转型期的综合管理能力与营销协同水平，我行拟开展“营业部主任转型期网点岗位融合与营销协同管理培训项目”。现面向社会公开征集具备相关资质及服务能力的培训供应商，欢迎有意向的企业参与应标。有关事项公告如下：

一、项目介绍

本项目旨在助力营业部主任在转型期实现角色重塑，提升支行营运条线营销协同效能。培训聚焦厅堂服务流程优化与营销协作机制，通过案例研讨与实战演练，强化统筹管理、资源调配及跨岗位协同能力，推动营运与营销双向赋能，全面提升网点竞争力。

（一）项目内容

1. 培训项目

营业部主任转型期网点岗位融合与营销协同管理培训

2. 培训对象

全行营业部主任

3. 培训目标

（1）角色重塑。助力营业部主任从“营运管理者”向“网点协同者”的角色认知转变，建立营运与营销双向赋能的思维模式；

（2）流程融合。理解营销协同机制，增强营销转化能力与团队协作水平，掌握厅堂服务流程与营销动作无缝衔接的方法，提升在客户动线中识别营销机会、推动转介转化的实战能力；

（3）机制协同。建立跨团队资源调配与信息共享的协同机制，提升人力统筹、信息互通与目标共担的管理水平，推动网点整体效能提升。

4. 培训方式

现场培训共 2 天，分两场开展，每场 1 天。

应标人可根据以上目标设计具体课程，并在应标文件中详细说明课程大纲、教学形式与实施计划。

（二）讲师要求

1. 经验背景

（1）具备 15 年以上为六大国有商业银行、全国性股份制银行总行或一级分行、上市城商行总行提供营运管理、网点转型、营销协同类培训服务的丰富经验，曾主导或深度参与过全行级的营运条线岗位融合、厅堂流程优化或营销协同类培训项目；

（2）拥有为至少 2 家银行机构提供同类培训服务的成功案例（需在应标时提供证明）。

2. 专业能力

（1）熟悉当前银行网点转型趋势与营运管理模式；

（2）具备优秀的沟通引导能力与实战教学经验；

（3）能够结合实际案例进行教学，激发学员思考与实践转化；

（4）有较强的课程设计与内容输出能力，能够提供标准化培训资料与总结材料（如课件、学员手册、案例集等）；

注：应标人须提供讲师相关工作及培训经历证明材料，如：工作履历、授课记录、培训照片、课件展示等。

（三）培训地点

厦门银行大厦

（四）现场跟课

要求 1 名项目经理人员全程跟班，负责培训组织、现场协调与效果评估，项目经理需要具备 3 年以上培训管理经验。

（五）物资制作

包括但不限于学员手册及培训讲义、横幅、桌签、文具材料等。

（六）项目总结

培训结束后需提交项目总结报告 1 份，含培训成果、学员反馈、图片素材等，用于内部总结与公众号宣传。

（七）其他说明

讲师、助教及跟课人员的交通、食宿费用由培训机构承担。

二、供应商资质要求

1. 具有独立法人资格，持有有效的营业执照，公司成立时间 3 年以上（含）；
2. 近三年财务状况良好，经营活动中企业法人及其法定代表人未出现重大违规违法记录及违背社会责任的不良信息；
3. 具备 2023 年至今与六大国有商业银行、全国性股份制银行总行或一级分行、上市城商行总行合作开展营运管理、网点转型或营销协同类培训项目相关的成功案例。

三、征集时间

本次供应商征集自即日起至 2026 年 3 月 20 日 18:00 止。

四、报名方式

（一）报名材料

1. 公司简介、营业执照复印件、法定代表人身份证件原件扫描件；
2. 培训讲师团队简介及培训经历证明材料；
3. 同业实施案例证明材料（含合同首尾页，内容页及服务内容证明页的扫描件）；
4. 培训总体方案（含课程大纲、教学形式、时长、实施计划、报价方案等）。

（二）报名形式

有意参与者请于征集截止时间前将加盖公章的报名材料发送至 chenxuanyun@xmbankonline.com，邮件名称：《营业部主任转型期网点岗位融合与营销协同管理培训项目》供应商征集反馈材料-公司名称（全称）。请勿拆分发送多封邮件，否则视为无效。

(三) 联系方式

联系人：陈萱芸

联系电话：15160006980

联系时间：工作日 9:00-12:00, 13:30-17:30

五、注意事项

1. 所有申请材料必须真实有效，如有虚假信息，一经发现将取消合作资格。

2. 无论是否入选，所有提交的资料恕不退还。

3. 本征集公告所述信息均不可视为要约邀请、要约或承诺。我行有权进一步筛选符合条件的供应商开展后续活动，并在法律允许范围内保留解释权。

特此公告。

厦门银行股份有限公司

2026年2月28日