

# 清控紫荆（北京）教育科技有限公司

紫荆教育〔2023〕01号

---

## 关于举办2023年第一期“1+X金融产品数字化营销职业技能等级证书(中级)”师资培训班的通知

### 各试点院校:

为深入贯彻落实教育部等四部门印发《关于在院校实施“1+X学历证书+若干职业技能等级证书”制度试点方案》(教职成〔2019〕6号)要求,保障“金融产品数字化营销职业技能等级证书”试点工作的有效开展,促进院校教学和培训工作有序落地,打造能够满足本证书的教学、培训、考核需求的“双师型”团队,清控紫荆(北京)教育科技有限公司决定于2023年3月份开展“1+X金融产品数字化营销职业技能等级证书(中级)”线上师资培训工作,现将有关内容通知如下:

### 一、组织机构

主办单位:清控紫荆(北京)教育科技有限公司

### 二、培训对象及要求

开设有金融类、经管类专业院校的专兼职教师、中青年骨干教师;开设有本证书标准对应专业的其他院校教师、企业人员(社会师资)。参训教师还需具备以下条件:

- (一)原则上为中级以上职称,具有一定教学经验与教学水平;
- (二)具备金融知识或营销相关技能及基本理论。

### 三、培训方式及时间地点

(一) 培训时间：2023 年 3 月 18 日-19 日

(二) 培训方式：录播课程+直播培训。

### 四、培训内容

本次培训面向“1+X 金融产品数字化营销职业技能等级证书”(中级), 主要内容见附件 1。

### 五、报名时间及方式

(一) 报名时间：发布通知日起至 3 月 16 日止；请确保报名信息填写完整、真实、准确。

(二) 报名方式：登录紫荆教育官网

紫荆教育官网-职业教育-办事大厅-我是老师-师资培训报名  
<https://x.ezijing.com/train> 或直接扫描下方二维码报名。

报名成功后加入到师资培训-金融产品数字化营销师资交流 QQ 群：461760646，注意备注：院校+姓名实名制加入。入群后请及时查看群公告，了解培训须知信息。



报名二维码



交流 QQ 群

### 六、培训费用

培训费用：980 元/人

缴费方式：报名系统可在线缴费，清控紫荆（北京）教育科技股份有限公司开具电子发票。

如需汇款请按以下账号汇款，汇款时请备注（1+X 师资培训+单

位+姓名)

户 名： 清控紫荆（北京）教育科技有限公司

账 号： 694485289

开户行： 中国民生银行股份有限公司北京魏公村支行

## **七、证书颁发**

参培老师完成培训课程并考核合格后，由清控紫荆（北京）教育科技有限公司颁发 1+X 金融产品数字化营销职业技能等级证书（中级）师资证书。

## **八、联系方式**

王老师： 010-62790319      18500913837

附件 1： 课程安排介绍

清控紫荆（北京）教育科技有限公司

2023 年 2 月 19 日

## 附件 1:

### 第一阶段：网络直播学习（16 课时）

日期	时间		内容	主讲人
3月 18日	上午	09:00-09:05	开班	王鑫
		09:05-09:30	公司领导致辞 2022 年工作总结及 2023 年工作规划	金梅
		09:30-10:00	赛证融通-2023 年全国大学生商业数据 分析与应用大赛	张艺驰
		10:00-12:00	书证融通-实践技能人才培养思路	宁孟强
	下午	14:00-15:30	课证融通-金融数字化营销课程 设计思路	魏曼
		15:30-17:00	金融产品数字化营销实训平台 功能演示	段小飞
3月 19日	上午	09:00-12:00	案例教学-以某商业银行理财产品为例  1. 商业银行个人理财产品介绍 2. 商业银行财富顾问岗位职责介绍 3. 案例背景分析 4. 案例任务设计 5. 数据集成与数据集理解	杜奎
	下午	14:00-17:00	案例教学-以某商业银行理财产品为例  1. 打造客户标签体系 2. 动态筛选目标客户 3. 用户旅程设计与配置 4. 营销报表呈现与优化	杜奎
另行通知			在线课程考试	

## 第二阶段：线上录播学习（30 课时）

主题	课程	时长（分钟）
数字化营销	市场与市场营销	33
	消费者市场	44
	市场细分、目标市场与市场定位	32
	品牌策略	29
	产品策略	37
	价格决策	41
	分销渠道决策	40
	促销组合决策	46
	客户关系管理	52
金融产品的相关知识	金融产品和金融营销	41
	银行产品分类及特点	54
	保险产品分类及特点	46
	证券产品分类及特点	62
	金融产品数字化营销理念	60
数字化营销方案的流程设计	消费者数字画像	54
	数字化信息传播	71
	建立数字化关系	82
	社群经营的变现	59

主题	课程	时长 (分钟)
基于特定人群和特定产品的数字化营销方案设计	从资产配置角度和风险角度了解客户需求	53
	典型人群的特征	70
	金融产品的数字化营销	70
	混合型基金的数字化营销方案	54
	商业医疗险的数字化营销方案	34
基于特定情境的数字化营销方案设计	新客流量快车	21
	TIP 活动设计	20