
日进斗金

-----实物黄金讲座

受训对象：针对对贵金属投资营销人员，银行客户经理

受训对象：针对对贵金属业务负责人

培训目标：

年终岁尾正是黄金实物产品的销售旺季。

培训主要针对对银行贵金属业务负责人运用切实可行的真实案例给予受训者学习到黄金市场与实物黄金产品的相关知识和市场开发方法。运用简单朴实的案例与语言，快速提升销售业绩。

培训大纲：

第一部分 客户为什么要投资实物金

- 通胀上涨,货币泛滥,黄金有抗通胀,保值能力.
- 当前国际地缘政治复杂,金融危机的情况下,黄金具有避险功能.
- 地球上不可再生资源在下降,有稀缺性特点.
- 实物黄金独有优势 (非信用货币)
- 购买实物金条有收藏价值.(中长期投资)
- 黄金投资的优点和特点

第二部分 认识产品

-
- 黄金的属性
 - 影响黄金价格变动的主要因素
 - (视频案例)
 - 与黄金现货关联的主要经济指标：
 - 国内实物黄金产品比较
 - 国内实物黄金产品比较
 - 成功案例分析

第三部分 营销方法

- 销售的两种类型
- 顾问式销售的重要性
- 黄金在资产配置中的重要性
- 客户投资黄金的主要目的地
- 沟通技巧
- 视频案例
- 利用讲座营销黄金产品

第四部分 常见问题

- 解除顾客的反反对意见
(谈判专家视频)

常见问题的处理方法

- 太贵了
- 不需要：
- 顾客要的感觉
- 以价钱贵为荣
- 二选一法：i
- 最后期限法：
- 绝地反击成交法：

成交技巧

转介绍

服务的重要理念

我今天的收获，是我过去付出的结果

案例分享----视频

产品重要还是营销心态重要？--营销心态永远高于任何产品

让客户买到适合的产品是一种服务！

开口开口，业绩到手