
如何快速提升业绩

----- 黄金、基金产品销售实战技巧

受训对象：网点负责人、客户经理、理财经理

引言：“这是一个最好的时代，也是一个最坏的时代” ----狄更斯 《双城记》；

培训目的：

培训以金融营销为主线，将银行营销涉及的基金、黄金、定投、人民币理财等产品的销售以案例的方式呈现出来，特别是能够指出当前股市与黄金市场行情特点以及应用的“太极投资”法帮助亏损套牢的客户“解套”让老客户介绍新客户，并附以通俗易懂的实战话术。

课程活动及特色：

“实践、实战、实用、实效、落地”

提供：

一套理论方法、

一套模板工具、

一套范例演示、

一份“神秘礼物”。

培训大纲：

第一部分 当前产品营销面对的问题分析

- 为什么有好产品推不出去？
- 做营销什么最重要？
- 客户到底想要什么？
- 为什么客户越来越抱怨和挑剔？
 - 1、可选择空间变大
 - 2、之间购买产品亏损
 - 3、产品同质化严重
- 客户都哪去了？
- 客户经理定位
 - 1、产品代表
 - 2、产品专家
 - 3、投资顾问
- 提升业绩的三要素是什么？
 - 1、全力以赴
 - 2、发挥特长
 - 3、炉火纯青
- 如何发挥特长
 - 1、公关型
 - 2、诚实型
 - 3、专家型
 - 4、利益型
- 恐惧的来源
 - 1、能力不足
 - 2、失败的经历
 - 3、想象

怎样面对互联网金融产品的挑战？

- 1、发挥银行财富管理的优势
- 2、资产配置
- 3、国外投资银行经验

如何激发“正能量”

- 1、心态转换
- 2、幸福法则
- 3、梦想激励

第二部分 产品价值的有力展示方法

产品介绍存在的问题

- 1、缺少互动
- 2、过于被动
- 3、缺少力度
- 4、推销行为明显

如何发挥资产配置的威力？

- 1、资产配置的价值
- 2、财富升级
- 3、最佳的资产组合

经济周期与产品配置方法

- 1、实物资产
- 2、金融资产

基金的卖点与当前股市行情分析

- 1、识别当前趋势
- 2、所处位置
- 3、投资策略

交易类贵金属产品和实物类产品的营销技巧有哪些不同？

- 1、交易灵活
- 2、市场透明
- 3、以小博大

交易类黄金产品卖点与当前行情分析

- 1、行情规律

-
- 2、所处位置
 - 3、投资策略

如何推荐黄金实物类的产品

- 1、避险
- 2、保值
- 3、收藏
- 4、馈赠

怎样识别客户的需求？

影响客户购买因素

- 1、以往收益
- 2、书面证明
- 3、事实例子

案例分享

第三部分 异议解除话术及客户服务方法

客户总说等基金解套再买怎么办？

怎样服务投资黄金的亏损客户？

说服客户的工具模板

- 1、合一法
- 2、引导法
- 3、万能解除法

如何服务好08年来亏损的客户？

怎样运用“太极”投资法实现银行客户双赢？

- 1、“太极”投资法原理
- 2、趋势识别
- 3、实战操作方法

如何让套牢的客户动起来盈利？

促成时机选择和营销话术

- 1、成交信号
- 2、善用铺垫
- 3、成交方法

客户关系维护的意义

- 1、利润来源
- 2、回报率高
- 3、经营客户

客户关系维护与建立方法