
《基金健诊与销售》

课程大纲

一、课程特色：

- 1、 实战展示数据&图形结合销售技巧，进行教学。
- 2、 结合分群、电话邀约话术进行针对性营销技巧教学。
- 3、 层层递进，清晰地市场分析，明确行情趋势。
- 4、 提升营销人员的市场分析能力，增加与客户的谈资。
- 5、 实战演练，一针见血点评。
- 6、 个人销售问题健诊

二、解决银行哪些工作现况难题：

- 1、 不敢面对基金亏损客户。
- 2、 不认同基金，对市场没信心。
- 3、 基金销量停滞不前。
- 4、 客户只持有储蓄类产品，过于单一。
- 5、 不知如何进行基金销售后服务

三、课程成效：

-
1. “玩转”基金健诊系统，“植入”基金健诊观念。
 2. “有图有真相”无懈可击的说服力。
 3. 敢于面对客户，创造二次营销机会。
 4. 营销人员有信心地面对基金亏损客户，有效导入售后服务理念&执行能力

四、课程大纲：

(一)、客户经理不敢面对的现实

- 1、理财经理常见问题大解析
- 2、理财经理不可不知的基金大解密

(二)、基金销售五部曲

- 1、好基金筛选原则
 - (1) 5亿<股票型基金份额<100亿
 - (2) 落实四四三三原则
 - (3) 符合未来行业趋势主流
 - (4) 利用行业配置如何挑选基金
- 2、如何做好基金健诊(在伤口洒盐)
 - (1) 基金诊断的卖点
 - (2) 解决的方案：汰弱补强

(3) 商品比较原则

(4) 勇敢面对客户骂惨的基金

3、基金与资产配置

(1) 投资报酬与资产配置

(2) 完美资产配置的投资策略

(3) 交叉销售与资产配置

4、健诊转换后的后续服务

(1)转换完不是一劳永逸!

(2)创造转换后的再销售机会

5、如何勇敢面对客户狂骂的基金

(1) 从客诉中寻找再成交机会

(2) 不要等到客户默默把钱都转走

(3) 如何解决客户问题

(4) 同理心面对

(三)、基金健诊客户分群分类营销话术

1、客户分级

2、客户分群的好处

3、客户名单数据库

4、数据库的重要性

5、客户循环营销系统

(四)、基金健诊电话邀约的话术提升

1、第一通与第二通与第三通应该怎么打

2、有效陌生客户电话接触

(五)、国际重大经济事件分享

1、世界大记事：海外市场与中国

2、市场买点分析

(六)、各小组实战演练

1、基金调仓（表现不好的基金、光大量化核心）

2、从定投谈单笔销售话术

3、保本基金怎么卖

4、客户常见问