
《初级理财经理的一天》

授课内容：

结合个金业务转型对理财经理的日常工作要求，为其规划一天的工作重点并掌握相关技能技巧、配套工具。

授课时长：1+1（培训+辅导）

一、理财经理的目标客户来源

1、传统来源

- 以往工作积累
- 集团客户成员
- 他人零星介绍

2、理想来源

- 系统识别
- 厅堂识别
- 活动识别

二、理财经理营销工具准备

1、CRM 系统

- 现行使用中的问题
- 系统的关键功能应用与数据挖掘

2、“三夹一盒”

- 高价值客户维系计划
- 潜在客户开发计划

3、OUTLOOK

- 提醒客户到期产品
- 提示自己营销行为

三、理财经理工作核心步骤

1、晨会

- 晨会前需提取的关键信息
- 晨会中要体现的营销职责
- 晨会后的联动事项（与大堂经理、网点主任）
- 相关工具的应用

2、客户开发与维系

- CRM 异动客户的关怀
- OUTLOOK 临界客户的沟通
- 厅堂转介客户的跟进处置
- 相关工具的应用

3、营销手段的适用范围与注意事项

- 面对面营销
- 电话邀约营销
- 邮件与短信营销
- 现场活动营销
- 相关工具的应用

4、临时事件处理的要点

- 代岗（如替代大堂经理等）
- 会议
- 产品投诉处理

5、营销夕会（与网点主任、大堂经理）

- 营销夕会的内容与流程
- 相关工具的应用