

银行理财产品分析与顾问式营销技巧

主讲：王老师 6-12 课时

课程大纲

一、个人理财业务对于商业银行的重要性与意义

二、关于银行理财产品的相关知识介绍

相关案例分析

三、银行理财产品的发展趋势和特点

1. 未来理财产品的主要趋势
2. 多币种理财业务为银行带来的业绩
3. 理财产品分类及主要特点

相关案例分析

4. 理财产品购买客户群体分析

相关案例分析

四、当前各家银行推出的理财产品详细解读及剖析

五、监管机构对个人理财业务管理规定的解读

六、如何规划访谈前计划，设定访谈目标

七、通过积极的聆听与观察，了解客户真正的需求及目标

八、使用系统性的发问技巧获得可靠及完整之情报

九、如何建议符合客户需求之产品

十、获得客户承诺的方法

十一、综合讨论及行动计划

课程收益:

1、获得银行理财产品分析的能力；2、了解宏观政策的走势和发展方向对理财产品的影响。3、能够为客户结合国际金融市场的实时变化，制定出合理、科学、有针对性的投资方案建议。4、掌握客户咨询的方法技巧，并适时提供正确的指导；领会客户导向的沟通技巧。5、圆熟自在地处理销售障碍，获取客户承诺，达成业务目标。通过比较分析存款、基金、保险、黄金、卡、理财产品等的不同特点，结合银行同业市场的产品情况（以招商银行为主），重点讲解如何为不同的客户设计综合理财方案，提升对客户综合产品销售技能。