
课程名称：《如何做一名优秀的理财经理》

- 理财经理高效的工作日

主讲：黄雅聆老师 6-12 课时

课程对象：理财销售经理、投资顾问

课程收益：

通过对理财经理的销售模式定位明确个人在销售过程的优、劣势，明确方向；

通过高效销售流程的概念掌握，让销售进行的更系统、更直观；

通过案例的解析，协助看到销售过程的障碍及问题，以便有效解决；

通过情景模拟，协助总结出好的经验及销售中需要提升的技能；

通过目标管理及计划实施提升目标管理能力，为业绩提升提供保障；

通过营销展业，掌握销售过程中的核心技能；

掌握人脉圈子经营的核心方法；

明确个人素养的提升重要性及方法；

授课方式：团队互动 + 提问启发 + 引发思考 + 参训者案例模拟 + 案例解析

课程大纲/要点：

课程内容：（结合工作实际进行双向讨论）	
	模块一：理财经理的销售模式定位【结合实际工作模拟】

	<ol style="list-style-type: none"> 1、 2、 <p>析；</p> <ol style="list-style-type: none"> 3、 4、 5、 <p>提升重点环节；</p> <p>模块二：优秀理财经理的高效销售流程</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 理财经理的顾问式销售； 2. 理财经理的高效销售流程八大流程解读； 3. 图解销售业务价值链； 4. 理财经理销售业务价值链核心技能； 5. 优秀理财经理的自我管理 <p>模块三：理财经理展业 – 目标管理及计划实施【结合实际工作模拟】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 销售业绩目标的解读及导入； 2. 如何设定有效的业绩目标； 3. 目标达成的前提 – 明确实施计划； 4. 高效计划的核心要素； 5. 目标达成如何追踪； <p>模块四：理财经理的营销展业；【结合实际工作模拟】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 陌 CALL 销售的高效方法； 2. 理财经理的电话销售； 3. 理财经理的客户管理分级； 4. 如何做高效回访； 5. 成功邀约的技巧； 6. 理财经理初次约见客户的营销策略； 7. 金融产品之 FABE 销售法； 8. 合理的理财规划； 9. 面谈客户之资产配置； 10. 如何成功转介绍； 11. 如何做客户信息管理； 12. 理财规划书的设计； 13. 销售客户优质售后服务； <p>模块五：优秀理财经理的时间管理【结合实际工作模拟】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 自我测试时间管理能力； 2. 解析自我管理的能力重要性； 3. 自我管理能力不足产生的后果； 4. 分析工作效率低的主要原因； 5. 回顾时间用到了哪里？ 6. 理财经理的时间管理的三大核心； 6.1 找到关键事件 6.2 优先顺序排序 6.3 合理分配时间 	<p>你的一天是如何安排的？</p> <p>理财经理的销售优、劣势数据分析；</p> <p>理财经理应具备的能力模型；</p> <p>理财经理的客户关系解读；</p> <p>解读理财经理销售模式，锁定销售</p>
--	--	--

模块六：卓越理财经理的四项必备修炼

1. 不断拓宽客户群体之高端的人脉圈经营；
2. 不断精进销售技能之优秀投资顾问面谈；
3. 不断加强个人素养之品质技能的学习；
4. 投资顾问的自我管理能力训练（情绪管理、学习管理等）；