

《基金销售专项技能提升》

时间：2天

主讲：黄芳

课程收益：

- 1、了解公募基金市场现状重塑销售心态
- 2、带领学员加固理解基金产品知识和特性
- 3、教会学员识别购买基金的目标客户
- 4、详细解读基金推荐的方式：一次性推荐、基金定投
- 5、常用销售基金的场景及不同场景下的营销方式

课程提纲：

一、基金销售市场现状分析

- 1、基金产品销售现状
- 2、基金销售的信心从何而来
- 3、基金销售的便利性 VS 专业性

二、基金在金融投资领域的地位和作用

- 1、证券投资基金产品知识及特点
- 2、与其他金融产品的差异（存款、集合理财、私募、信托、P2P)
- 3、基金销售对银行发展的战略意义

三、对基金销售工作的认识

- 1、每个客户都是潜在客户

- 2、任何阶段都有适合客户的产品
- 3、每一类型基金产品都有客户需求和目标客户

四、基金销售实战及话术

1、销售实战一：一次性推荐

- 1) KYC 目标客户
- 2) 基金推荐的几个关键点
 - 了解基金的性质和基本运作
 - 基金公司背景和实力
 - 基金经理的实力和历史业绩
 - 当前行情认购申购的优势
 - 强调产品销售奖励

【通关练习】使用某基金作为练习，让学员参与过程中体会销售基金时必须学会查询的资料及话术要素

2、销售实战二：基金定投

- 1) 什么是基金定投
- 2) 为什么要开展基金定投业务
 - 低点买入可遇不可求
 - 影响证券市场的因素无法预测
 - 时间是熨平波动的最好工具
 - 分批投资均衡成本
- 3) 定投的优势
 - 分批投资，分散风险

- 长期投资，积少成多
- 自动捐款，省心省力
- 4) 定投适合什么人群
 - 上班族
 - 月光族
 - 普通家庭
 - 没时间看盘又不够专业的人
- 5) 基金定投的投资技巧
 - 基金产品选择
 - 定投频率的选择
 - 每次定投的购买金额
 - 买入与卖出时机
- 6) 基金定投的误区
 - 如何止盈止损（不止损但要止盈）

【通关演练】针对定投以组为单位练习话术，对练，点评

五、不同场景下的基金营销技巧

1、网点营销

- 1) 环境布置及宣传的方式
- 2) 一对一讲解时的注意事项

2、外拓营销

- 1) 宣传品制作及发放
- 2) 营销活动如何实现客户引流

3、会议营销

- 1) 目标客户特征分析
- 2) 会议组织环节的注意事项
- 3) 客户邀约环节的注意事项
- 4) 会议营销后续工作

4、下企业或进社区营销

- 1) 组织下企业或进社区营销的前提条件
- 2) 关键人营销
- 3) 下企业或进社区营销环节的注意事项

5、网络营销

- 1) 网络形象及粉丝基础
- 2) 信息传播的途径分析
- 3) 如何在网络中发布产品销售信息
- 4) 微信社群维护及营销

六、销售演练

- 1、基金产品讲解练习
- 2、选基练习
- 3、销售话术及问题解答练习

