

# 给他/她稳稳的幸福——少儿产品专项篇 (客户答谢会版)

## 课程背景：

孩子是家庭的希望，也是家庭最甜蜜的负担；随着国家政策的进一步放宽，全面二孩、三孩时代也将来临，国家实行多年的计划生育政策也将向“独立生育”政策进行转变，那么即将到来的新形势，父母如何为自己的孩子们做好规划？如何提升家庭成员中的亲子互动技巧？如何提升孩子的情商、智商等。

本课程，即从解读少儿心理学为起点，结合案例分析，拓宽学员对儿童教育引导的视界，提升亲子辅导能力，并结合家庭财富传承的基本原则与操作方法，合理选择金融工具，实现客户对下一代的规划目标达成，并实现金融从业者与客户的共赢！

## 课程目标：

- 思维转型：帮助学员正确认知少儿的心理机制
- 知识强化：有针对性的进行亲子互动知识讲授
- 技能夯实：强化并夯实对儿童的心理辅导能力
- 发掘规律：掌握处理亲子关系的方法，能够有效运用

**课程时间：**0.5天，6小时/天

**课程对象：**寿险、银行保险业的客户（有孩子为佳）

**适合人数：**400人以内

**课程方式：**课程讲授及互动

## 课程大纲

### 第一讲：童年阶段的心理引导

1. 0岁-3岁，幼儿成长中的行为心理学
2. 3岁-6岁，第一个叛逆期的应对方案

### 第二讲：原生家庭对孩子的成长影响

1. 小P同学的故事：三年不喊一声“爸爸、妈妈”，是为什么？
2. 小A同学的故事：从对抗到理解，孩子的转变需要做哪些？

### 3. 10岁-14岁，第二个叛逆期的应对方案

#### **第三讲：孩子未来成长中的风险**

##### **1. 中国高考改制中的教育风险**

- 1) 高考中语文改革解读
- 2) 高考中英语改革解读
- 3) 高考中数学改革解读
- 4) 高考中加分改革解读

##### 2. 养老荒漠化风险

##### 3. 婚变财务分割风险

#### **第四讲：有效资产配置（结合公司产品）**

##### 1. 安全性：保险产品的法律特性——对抗婚变

##### 2. 收益性：保险产品的投资渠道——对抗通胀

##### **3. 产品特色展示**

###### 1) 产品定位分析

###### 2) 用产品应对税改案例展示