

证券营销实战技巧课程

课程目的：

金融市场唯一不变的是变化，未来金融业的竞争，主要是市场份额的竞争、客户资源的竞争。本课程针对证券销售人员需求量身定制，通过一整套系统、完整、专业、实战的销售专业化流程训练，帮助学员树立以客户为中心的营销服务理念，迅速掌握实用的营销技巧，这些技巧具有简单实用、容易复制、一学就会、不需要动用大量额外资源的特点，将开发新客户、挖掘老客户潜力、服务大客户、销售新产品四项目标完美结合，能够有效帮助学员提升开发和维护客户的水平和营销业绩，并因此直接提升证券公司的营销服务能力和客户忠诚度，为证券公司创造最大价值。

第一单元 金融产品销售之流程

一、金融产品销售之理念篇

- 1、金融产品的特点
- 2、金融产品销售之现状
- 3、金融产品销售面临的主要问题与应对策略
- 4、金融产品销售的新突破
- 5、金融产品营销新理念

二、金融产品销售之方法篇

（一）SPIN:

- 1、状况提问
- 2、问题点提问
- 3、暗示提问
- 4、需求确定提问

（二）FAB

- 1、产品特性
- 2、产品功效
- 3、产品好处

三、金融产品销售之流程篇

（一）金融产品营销之流程

- 1、需求探寻
- 2、表达与沟通
- 3、异议处理

4、利益展示与成交

(二) 营销标准作业流程

- 1、先卖自己，后卖产品---自我推销
- 2、人文营销，缩短距离---创造真实感，提供安全感，激发责任感
- 3、理财知识，分享智慧---理财规划沟通
- 4、借助工具，取得信任---风险承受测试
- 5、透过实事，激发执行---利益展示与成交
- 6、售后服务，复制客户---服务评价与转介绍

(三) 分享理财行动的四大流程

- 1、合理的资产配置
- 2、适当的投资组合
- 3、长期投资的定力
- 4、投资风险的控制

(四) 金融产品销售的的天龙八部

- 1、为什么要投资？
- 2、为什么要进行 XXX 产品的投资？
- 3、如何选择 XXX 产品？
- 4、决定 XXX 产品业绩的主要因素是什么？
- 5、现在买 XXX 产品合适吗？
- 6、哪些人需要投资 XXX 产品？
- 7、为何到证券公司来买 XXX 产品？
- 8、聪明人的现身说法

第二单元 客户开发与营销渠道开拓

一、客户开发的四大原则与两大动机

- 1、好处原则
 - 2、淘金原则
 - 3、诚实原则
 - 4、权威原则
 - 5、追求快乐与逃避痛苦
- ### 二、客户分析与需求挖掘
- 1、了解客户的重要性
 - 2、人的性格类型分析
 - 3、不同人的行为特点与相处方法
 - 4、客户的需求挖掘

三、客户开发的主要方法与技能

(一) 电话营销

- 1、为什么要用电话营销
- 2、电话营销应用的时机
- 3、电话营销的目标设定
- 4、电话营销的主要技巧
- 5、电话营销的基本训练
 - (1) 开场白的四个基本套路
 - (2) 有效询问的四个方法
 - (3) 电话里的异议处理
 - (4) 如何有效地结束电话
- 6、建立自己的电话营销脚本

(二) 陌生拜访

- 1、开发客户的五个基本步骤
- 2、发现客户线索的途径
- 3、准客户开拓方法
 - (1) 准客户的条件
 - (2) 准客户开拓的方法
 - (3) 缘故法
 - (4) 转介绍法
 - (5) 其他方法
- 4、陌生拜访的五个重要环节
 - (1) 面对面沟通
 - (2) 探寻需求
 - (3) 利益展示
 - (4) 异议处理
 - (5) 成交

(三) 不同类型的客户的不同营销策略

四、营销渠道的开拓

- 1、渠道开发的计划与方案
- 2、渠道开发的途径--银行、社区、商圈、职团、互联网。。。
- 3、银行渠道的开发与维护
 - (1) 银行网点的价值评估
 - (2) 进入银行前的准备
 - (3) 银行渠道应遵守的业务准则
 - (4) 银行网点的分配
 - (5) 业绩的考核
 - (6) 活动的策划
 - (7) 银行关系的维护

(8) 客户的维护

(9) 与银行合作的活动模式