

公募基金及定投专项营销与演练

课程背景：

如果说在银行个人金融营销中，卖保险是重点的话，那么卖基金绝对是个金营销的难点。基金这种风险类投资产品，对于绝大多数营销人员来说，卖前各种担心，卖后更是各种恐惧。基金是所有理财产品中最需要“专业”的一种理财产品，面对剧烈波动的市场，客户经理需要灵活把握各类基金产品的特点，学会从茫茫基金中筛选基金品种，并能够成功说服客户配置基金产品。在销售之后，还要学会跟踪并诊断基金，不断的与客户保持沟通，调整客户资产配置结构。当客户产生不满时，还要学会安抚客户，用专业和耐心降伏客户。

目前，大多数投资者是属于“短快”非理性的，如何改变客户投资观念，如何构建客户经理顾问式的形象以及伙伴式的关系将是基金销售的成功关键。

课程收益：

正确掌握基金的分类

学会利用工具研究并讲解基金

通过资产配置理念配置基金

熟练掌握基金的营销技巧

熟练掌握基金定投的方法

学会制作并掌握营销辅助工具

课程大纲：

一、投资理财产品营销工作分析

1，银行为什么要卖投资理财产品

2，客户为什么需要买投资理财产品

3，投资理财产品客户需求与市场走势分析

4，基金在理财规划中的重要性

1) 基金与其他产品的比较

2) 基金的“五大满足”

二、基金营销共识达成

1，基金营销的“二大思维误区”

1) 我一定帮客户找到最好的基金

2) 我挑选基金的方法是最科学的

2，做好基金业务营销的两个关键起点

1) 基于获得客户的信任

2) 与结果独立

3) 情景演练：“客户基金一出现亏损就找银行麻烦”——怎么解决

4) 情景演练：“我不需要”——客户到底在拒绝什么

3，基金营销的两个关键原则

4，攻心之道——如何让客户迅速接受并认可我们

三、如何筛选基金

1，从基金池挑选健康基金

1) 通过三方数据了解基金品种

2) 如何确定基金的卖点

3) 情景演练：如何讲故事

2，客户的生命周期与理财诉求

3，基金如何有效配置

四、面对不同客群基金诉求，营销之法

1，厅堂客户

- a) 设计有效开场白
- b) FABE 话术引导客户

营销工具：关键话术提炼

2，未有投资基金的客户

- a) 投资基金客户心理速写
- b) 基金投资工具的使用

营销工具：创建有用的基金营销工具

情景演练：当你遇到客户，如何引导客户

3，基金亏损客户

- a) 客户亏损之表现原因分析
- b) 客户经理改进方案
- c) 如何引导客户基金定投弥补损失
- d) 如何引导客户进入沙龙

情景演练：亏损客户的痛斥

4，代发工资

- a) 代发工资的优劣势
- b) 建立客户认知的方法
- c) 从陌生到熟悉到愿意来行的步骤

营销工具：系列性联系创作

五、基金营销中的常见场景再现

情景演练：小组学习应用演练