

# 银行产品经理营销辅导技能提升

## 课程背景：

银行产品经理作为投资顾问起到了链接纽带的作用，链接产品与营销人员，构建产品与顾客之间的纽带。银行理财经理不仅仅是需要解读产品相关信息，更需要把这种复杂的信息传递给营销人员，使其掌握产品营销技巧。产品经理更应该解读了解客户需求，帮助营销人员构建产品解决方案。产品经理还需要不断的跟踪产品信息及时反馈产品情况并对负面信息作出专业回应。

## 课程收益：

了解产品经理的角色定位

掌握产品经理的工作方

掌握重点产品的推广，培训和管理方法

## 课程大纲：

### 一、产品经理的重要作用

1，产品经理的素质需求

1) 产品经理的专业素质

2) 产品经理的营销素质

3) 产品经理的培训素质

2，产品经理的链接纽带作用

1) 产品经理与产品的关系

2) 产品经理与营销人员的关系

3) 产品经理与客户的关系

4) 构建产品、营销人员和客户的链接纽带

## 二、产品解读与营销推动

### 1，保险产品的功能与意义

- 1) 保险的功能与意义
- 2) 客户为什么购买保险
- 3) 营销人员如何销售保险
- 4) 情景演练：保险销售

### 2，基金产品的营销与售后

- 1) 基金分类与特点
- 2) 客户购买基金前心
- 3) 客户购买基金后的行为
- 4) 基金定投的推动
- 5) 情景演练：基金销售

### 3，资管项目的解读与管理

- 1) 大客户心态与管理
- 2) 大客户的资产配置
- 3) 资管项目的类型
- 4) 资管项目的解读
- 5) 情景演练：资管项目销售

## 三、理财产品场景化营销制定

### 1，什么是场景化营销

### 2，如何构建场景化营销

### 3，情景演练：制定产品的场景化

#### **四、产品经理有效培训**

- 1，明确培训目的
- 2，设计培训流程和内容
- 3，构建客户购买要点
- 4，形成营销人员营销卖点
- 5，组织营销话术
- 6，情景演练：模拟产品经理培训

#### **五、产品经理的项目管理**

- 1，产品经理的项目策划
  - 1) 如何包装项目
  - 2) 如何为一线营销人员提供帮助
- 2，产品经理的项目管理
  - 1) 项目的目标设定和节点设定
  - 2) 项目中的一线营销人员辅导
  - 3) 项目中期和后期总结
- 3，产品经理运行项目管理
  - 1) 运行项目管理内容
  - 2) 与产品管理方的沟通要点
  - 3) 解决一线营销人员的难点
  - 4) 常见问题解决办法

#### **六、产品经理营销协助**

- 1，产品经理平日工作内容
- 2，产品经理营销协助内容

### 3，负面客户的专业支持