

银行理财全产品解析

课程背景：

随着国民理财知识的丰富和资讯的扩大化，银行客户的个性化要求越来越高，传统的营销模式越来越难以满足客户日益增长的服务要求；而伴随着同行竞争的日益白热化，客户自主选择权意识也日趋增强，如何在业务营销思路上新，寻找适应新形势的营销模式，走出一条银行业务营销的康庄大道，顾问式营销将告诉您答案。

课程收益：

- 一、同步行业趋势--更新业界发展资讯，了解当下业务环境，触发提升思考
- 二、激活职业心态--助推思维转变，认识专业素质提升重要性，提高技能提升积极主动性
- 三、训练从业技能--丰富营销技能、掌握顾问式营销关键行为、要点技巧和相关话术、提高客户忠诚度，从而持续改善营销绩效。

课程大纲：

一、理财经理的岗位分析

1，理财经理角色定位

- 1) 财富管理的内涵
- 2) 理财经理岗位职责

2，理财经理的日常工作目标与考核

- 1) 理财经理的考核分解
- 2) 日常工作目标分解
- 3) 实践研讨：如何分解自己的目标与考核

3, 日常工作安排

二、重新认识理财

1, 理财的定义

2, 家庭财富管理

1) 客户生命周期

2) 理财金字塔

3) 理财步骤和包涵内容

4) 实践研讨：自己的理财规划

三、银行主要理财产品解析

1, 存款与国债

1) 存款与国债的销售难点

2) 存款卖给谁？

3) 情景研讨：上年纪老人与理财

2, 非保本与保本理财

1) 保本理财

2) 非保本理财的种类与营销要点

3) 如何进行非保本理财的保本转换

4) 情景研讨：净值型理财

3, 资产配置基石-基金

1) 基金的分类与特点

2) 背靠大树诊断基金

3) 如何建立基金组合

4) 基金定投简要

5) 情景演练：1、基金调仓；2、如何销售定投 3、保本基金怎么卖 4、客户常见问题

4， 银行保险如何销售

1) 保险为什么难销售？

2) 实践研讨：你为什么不买保险？

3) 保险的含义

4) 保障型保险和储蓄型保险的卖点分析

5) 实践研讨：为他设计一份保险计划，一句话营销

5， 100 万起点的资管理财卖给谁？

1) 100 万起点理财种类

2) 信托与刚性兑付的风险

3) 如何做好客户的风险提示

6， 贵金属销售的方法

1) 贵金属销售的时机选择

2) 贵金属销售对象

3) 实践研讨：策划一场贵金属展销会

四、 银行双录流程

1， 银行双录的由来

2， 银行双录的重要步骤

3， 银行双录的档案整理

4， 小组研讨：双录中的尴尬

五、 顾问式营销与产品组合套餐

- 1, 顾问式营销的步骤
- 2, 理财规划与产品解决方案
- 3, 建立产品解决套餐
- 4, 实践研讨：构建他的产品套餐

六、 客户关系管理

- 1, 对客户关系管理的基础认知
 - 1) 客户等级的分类
 - 2) 客户关系管理步骤
 - 3) 客户档案的指标内容
 - 4) 常用人性化的客户服务及关系维护
- 2, 系统认识客户关系管理
 - 1) 客户关系管理原则
 - 2) 客户的分类管理
 - 3) 学会利用工具管理客户
 - 4) 为客户画像

七、 不同客户的营销方案