

《理财规划原理及营销技能提升》

■ 课程简介：

一、理财的起源与金融的关系

- 1、理财的起源
- 2、理财的重要性
- 3、理财与金融的关系

二、家庭生命周期理论

- 1、什么是家庭生命周期
- 2、家庭生命周期划分
- 3、家庭生命周期与理财
- 4、案例分析

三、确定客户理财目标与需求开发

- 1、识别客户类型
- 2、确定客户理财目标
- 3、客户需求深度挖掘
- 4、匹配客户与理财产品

四、理财服务的业务流程

- 1、建立客户关系
- 2、收集客户信息
- 3、财务分析和财务方案评价
- 4、制定理财规划方案

五、理财人员服务营销策略

- 1、以客户为中心的顾问式营销与开发
- 2、客户导向营销计划