

《银行理财经理营销高手》训练营

课时设计：1-2 天

模块一：理财经理目标拆解与时间管理

（一）有效的目标计划管理

1. 设定目标的原则
2. 确定目标的行动计划
3. 实践目标，解决问题
4. 目标执行反馈

（二）时间管理的核心

1. 时间管理的原则
2. 如何进行有效的时间管

模块二：客户关系管理与维护

（一）客户识别

1. 了解你的客户？
2. 你需要了解客户的哪些基本信息？
3. 你需要特别关注哪些信息？
4. 如何让客户说出你想要的信息？

（二）客户分级管理

1. 客户关系的五个阶段
2. 甄别客户类型指定自我的营销方案
3. 客户喜爱与钩子产品

模块三：顾问式营销

（一）银行理财知多少

1. 理财产品分类
2. 不同产品的目标客户

（二）顾问式营销体系

1. 需求分析前的准备
2. 需求分析要解决的问题
3. 不同阶段人生风险与金融理财产品需求
4. 不同收入层次客户的金融理财产品需求
5. 对应客户需求产品的分类
6. 建议客户的资产配置并选定合适的产品

模块四：客户粘性服务与有效维护开发

（一）粘性服务

1. 客户粘性的根源
2. 提高客户粘性的方法

（二）客户活动的开展

1. 有效客户服务活动流程
2. 周边业态合作模式