

《P2P 理财超人修炼》

【课程对象】

P2P 理财公司一线理财顾问、各级别管理层

【课程大纲】

一、 P2P 行业起源及发展

尤努斯之殇---用尤努斯做武器，拉开谈单大幕

宜信----不靠收益搞定宜信客户，一部手机就搞定

中国 P2P 起源及发展-----P2B，P2C

中西 P2P 理财及网贷对比-----公司跑路问题专业化解答第一要点

P2P 金融业市场大致分类：几种不同的分类方式

线上 P2P 理财定义化解读

线上 P2P 贷款全解：第二个“P”的深刻含义，“你会借钱给我吗？”

如何了解网贷 P2P

二、 从业者入门准备

日常话术规范：沟通矩阵，

三、 销售实战技巧

谈单前中后：

公关模式：开发渠道须技巧

创新模式：思维创意有更新

客户联系方式怎么要？

客户需求分析：安全收益流动性交易成本

如何满足客户需求

异议处理

跑路怎么办？

保本保息吗？

利息为什么比银行高？

你们是什么理财产品？

高利贷、非法集资、高收益高风险、账单不靠谱、公司合法吗？

不是银行不放心、抵押物、借款人、监管部门，你比银行好在哪？

我做信托挺好的。

股神—股票--彩票

负面信息处理方式-----央视二套《消费主张》，地方台披露跑路公司，

黄金佳诈骗大案-----客户问到怎么办？

客户常问问题现场解答

话术三连斩，别等他们开口！

客户类型判断

有效促单

转介绍衍生法

后续服务流程：一户一册，生日祝福，定期礼物，账单递送，结算通知

常见从业者不良习惯：

守株待兔、墨守成规、不思进取、薅羊毛

从业者通病：你的岗位是什么？

余额宝与 P2P 竞争如何解决

客户安全问题阐述

行业问题一览表：

债权来源

信息披露(可不讲)

死账风险

抵押物与非抵押物债权差别（根据具体情况解答）

四、 如何战胜银行

银行理财产品优势

银行理财产品劣势

理财产品与银行的勾结

我们的优势不是收益

如何了解银行理财产品

五、 如何战胜竞争对手

竞争对手调研：演技再好没意义，找好演员很重要

竞争对手分析：把收益放到最后

竞争对手肢解：没有弱点找弱点

“正规公司”也不怕：“我们给三星贷款”

六、 P2P 网贷互联网营销思维：

收件多不如收件稳

圈子圈套

当前社会的几种网贷营销模式

P2P 金融业悖论（本条必须与客户商量才可以讲解）

风险定价

风险防控优势

网贷寻找客户方式

七、 课后总结

从业者日记

理财顾问的自我修炼：

理财是什么，理财为什么，理财怎么办？欢乐的“剁手节”

客户收集规划技巧：凡是此行业从业者，必须变成情报员

成本核算手册

理财的真正含义

做不一样的理财经理