

# 《金融业实战营销技能提升》

## 【课程大纲】

### 第一章：前言

- 1.行业特性：当前行业发展状况
2. 金融产品营销模式汇总
- 3.金融业客户投资去向分析
- 4.行业知识了解:证券基金信托期货等模式解读.
- 5.竞争对手解析

### 第二章：专业化销售流程：

- 1.客户开发模式:
  - A、行业客户开发:如何发现优质客户
  - B、外出展业技巧
  - C、会议营销流程
  - D、营业部收单：门店营销策略

客户开发的目标是什么？
- 2，如何与客户建立联系
  - A、客户联系方式如何留下来
  - B、如何确认客户质量并建立信任
  - C、索要客户联系方式话术
  - D、 确认客户需求

E、记录客户档案：相亲的流程。

3，客户需求判断：

A、客户当前需求汇总

B、大客户需要什么？中小型客户需要什么？

C、当前理财市场信息汇总

D、客户有钱如何处理。客户有一百万如何处理？

4，异议处理：（现场收集）

A、客户沟通技巧：专业的客户如何沟通？不专业的客户如何引导？沟通矩阵

嫁接

像销售一样去说话

1.讲述

2.叙述

3.表达：沟通矩阵

B、常见异议：赔钱了怎么办？项目失败怎么办？产品安全吗？银行都出事了

你们怎么办？理财公司出事你们是一回事吗？延期怎么办？ C、失败沟通案例

汇总：ABCD

5、促单手段：

A、感情营销：示弱法

B、利益营销：讲行业

C、异议化解：追方法

D、客户成交信号汇总

6、续单转介：

A、维护客户的几点方法

B、客户档案制作：如何维护好客户关系。

C、转介绍衍生法：

触类旁通的实战技巧：如何将产品原理解释清楚

### 第三章、从业者日记

客户经理的自我修炼：

理财是什么，理财为什么，理财怎么办？欢乐的“剁手节”

客户信息收集规划技巧：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

课后提问及解答。