

《波动市场下基金实战葵花宝典》

【课程收益】

- 1、透过真实金融市场情境，提升金融智慧，让你了解过去，预见未来，掌握现在！
- 2、全球金融时事为研究基础，透过大数据统计分析，以真实金融市场的资产变化为依据随机变化。
- 3、与时俱进：透过全球金融时事，练习权衡机会与风险
- 4、赢家眼光：综观资产配置连动关系，看懂市场脉络
- 5、智者思维：掌握关键线索，学会在时间压力下的决策能力
- 6、沙盘实战：透过客户信息表与资产配置表的结合，于工作上密切结合

【课程对象】

投资顾问、理财经理、财富管理顾问、金融业人员、客户经理、基层主管、中阶主管、高阶主管、

【课程时间】

2天，12小时。

【课程大纲】

一、基金销售心态与底气建立

1. 分组 PK 与 积分竞赛
2. 宏观大类产品分析
 - A. 美联储 VS 美股对比
 - B. 美联储 VS 美股 VS 美元指数
 - C. 美联储 VS 美股 VS 恒生指数
 - D. 美联储 VS 恒生指数 VS 上证指数
 - E. FED 重要性四分析
 - F. 美股 VS 恒生指数 VS 上证指数关联度分析
 - G. 全球主要经济体利率分析
 - H. 人民银行利率调整动态
 - I. 国内宏观分析
 - J. 黄金市场影响因子梳理
 - K. 头脑风暴：销售话术打造

二、基金风暴解析(单笔+定投)

- 1.1997~NOW 年投资市场过山车行情解析

- A.起源
- B.股市版块
- C.汇市
- D.时间与空间
- E.买卖侧重

2.黑天鹅事件解析

- A. 12道金牌
- B. 亚洲金融风暴
- C. 网络泡沫化
- D. 国有股减持
- E. 911恐怖攻击
- F. 非典
- G. 03年PMI指数
- H. 股权改革
- I. 印花税
- J. 紧急降息三码
- K. 雷曼兄弟
- L. 扩大内需
- M. 欧债危机
- N. 沪港通
- O. 场外配资
- P. 人民币中间价
- Q. FED不升息
- R. 欧债危机
- S. 融断
- T. FED会议纪录
- U. 英国脱欧

2. 2018年资产配置建议

三、优选定投基金销售关键

1. 蓝筹类
2. 沪港通类
3. 行业类
 - A. 医疗
 - B. 农业
 - C. 消费
4. 固收类
 - A. 信用债
 - B. 利率债
 - C. 可转债
5. 贵金属类
 - A. 美元指数
 - B. 黑天鹅
 - C. 黑金 VS 黄金
6. 销售案例演练分析

四、KYP 各类型基金销售法则

1. 大类基金产品未来发展与配置
2. 视频：瑞士银行资产配置营销法则
3. 基金销售六步法
 - A. 知己知彼百战不殆
 - B. 行内+行外
 - C. 坏基金
 - D. 好基金
 - E. 吸引力法则
 - F. 迭加
4. 股权型基金销售关键与营销技巧
 - A. 宏观要点
 - B. 微观要点
 - C. 顾问式营销
5. 混合型基金销售关键与营销技巧
 - 甲、 风险规避营销法则
6. 债券型基金销售关键与营销技巧
 - 甲、 债券与理财差异
 - 乙、 三大类黑天鹅资产配置营销法则

7. 演练：基金话术前、中、后梳理

五、基金定投销售与配置

1. 2018年基金投资销售策略

- A. 单笔
- B. 定投

2. 案例：中行、招行、农行基金资产配置投研报告

3. 案例：中行微信投资策略群

4. 案例：招行定投理财

- A. 大额定投四分法
- B. 止盈止损
- C. 大额定期不定额实战操作

5. 案例：招行重点基金投资策略

- A. 二分法
- B. 风险测算
- C. 配置法则

六、基金投资策略

1. 基金营销健诊大法

- A. 易天富
- B. 万得
- C. 天天基金
- D. BETA

2. 精准营销之市场敏锐度

3. 上证、深圳、创业板策略

- A. 短、中、长期策略
- B. 压力与支撑点

4. 板块梳理

5. 专业基金筛选大法

- A. 知己知彼、百战百胜
- B. 风险与收益
- C. 基金基本面
- D. 迭加
- E. 份额
- F. 收益检视

6. 4433心法

七、大类基金定投成交金额提高致胜关键

1. 案例：某金融同业投研报告

2. 案例：某金融同业专业投资方案

3.基金吸金关键

- A.熟客吸金
- B.生客吸金
- C.转介吸金

八、亏损客户营销

1. 客户的心声
2. 案例：月圆变狼人
3. 错误 = 赔钱 (服务达不到客户要求 = 不用赔)
4. 客户亏损时的七大反应
5. 客户亏损时理财经理七大反应
6. 客户亏损时如何处理
 - A. 下单前
 - B. 下单后
7. 客户心理学
8. 亏损客户心理分析
9. 案例：亏损客户处理技巧
10. 亏损客户建议策略
 - A. 斩仓
 - B. 剪仓
 - C. 新仓

九、提高成交率—异议处理技巧

1. 演练：基金反对问题话术梳理
2. 定投风险分析
 - A.2008 年
 - B. 2015 年
3. 案例：广发基金销售工具
4. 促成关键问题大解析
 - A.6124 买的
 - B.已经亏三年
 - C.经济下行
 - D.越买越套

E.新任务

F.只买理财

G.我很保守

H.打新收益好

I.留给我孙子

J.只剩五毛钱

K.你可以保证吗?

5.头脑风暴：打造专属的话术