

《从“渠道建立”到“出国金融业务拓展葵花宝典”》

【课程对象】

投资顾问、理财经理、财富管理顾问、客户经理、金融业人员、个贷客户经理、基层主管、团队经理

【课程时间】

2天，12小时。

【课程方式】

1、上课方式多元化，70/30原则(70%专家理论讲解、案例剖析，30%学员互动研讨、角色扮演、实战演练)，从各种方式中体验学习，加深印象。

2、理论讲授 + 案例剖析 + 小组互动研讨

【课程大纲】

一、从渠道沟通到出国金融渠道协力营销

1. 美系货币
2. 欧系货币
3. 大洋洲货币
4. 亚系货币
5. 原材料货币
 - A. 铁矿石货币
 - B. 黄金货币
 - C. 黑金货币
 - D. 软性原材料货币
6. 避险货币
7. 科技货币
8. 外汇管制货币
9. 近十年主流货币走势解析
 - A. RMB USD EUR GBP JPY HKD CAD SGD
10. 外汇走势基本面分析
 - A. 基本经济因素分析
 - B. 央行干预与政策调整因素分析
 - C. 心理预期与投机因素分析
 - D. 政治与新闻因素分析

二、出国金融客群梳理与交叉营销

1. 目标客群行业与精准营销

- A. 教育与弥补心里
- B. 行内+行外往来资产
- C. 理财需求分析
- D. 非金融服务

2. 渠道合作动机梳理

- A. 行业
- B. 名单
- C. 名声
- D. 专业
- E. 信息

3. 出国金融客户批量交叉营销

- A. 微信群
- B. 朋友圈
- C. 微沙
- D. 沙龙

三、出国金融渠道需求与联动策略

1. 出国金融渠道梳理

- A. 旅游
- B. 商务
- C. 留学
- D. 置业
- E. 移民

2. 重点渠道需求分析

- A. 金融
- B. 非金融

3. 渠道合作关键

- A. KYC
- B. 对公
- C. 贷款
- D. 资产管理

4. 渠道深挖

- A. 名
- B. 利
- C. 证据

5. 案例：中行出国供应链金融

6. 头脑风暴：行动方案产出

四、渠道谈判四部七法

1. 谈判四步法

- A. 准备
- B. 开场
- C. 交换
- D. 协议

2. 谈判七法

- A. 了解
- B. 旗开得胜
- C. 开价
- D. 还价
- E. 让步

F. 谈判

G. 领导

3. 渠道关系维护三法

A. 专业式

B. 情感式

C. 任务式