

《从基金、保险、贵金属、外汇、存款专业能力提升 到私行高端客户维护》

【课程背景】

目前营销人员队伍在工作中存在的主要问题：

- 1、营销人员将工作做不好归于环境影响，职业素养薄弱；
- 2、营销人员售动机不强，缺乏客户分类、服务分层、产品分包的意识；
- 3、营销人员产品与客户匹配了解不全面，以致难以准确地向客户销售产品，成交率偏低；
- 4、处理客户对产品产生异议的能力较弱，容易被他人影响，失去销售的信心。

【课程对象】

投资顾问、理财经理、财富管理顾问、金融业人员、私行客户经理、基金客户经理、基层主管

【课程时间】

3天，18小时。

【课程收益】

- 1、激发营销人员对本职工作的热情，重塑职业心态；
- 2、使营销人员掌握娴熟的销售技巧，提高销售成效率；
- 3、利用交叉销售流程增加产品与客户的粘贴率；

【课程大纲】

一、中高端客户经营与关系维护

1. 客户关系维护成功关键
 - A. 心态
 - B. 技能
 - C. 客户管理
2. 客户关系维护三流程七步曲
 - A..主题.互动.服务.邀约.信息.追踪
3. 客户关系维护固化流程-七步曲检核
4. 客户关系维护精要-判别关系

- A. 激活
 - B. 邀约
 - C. 开发
 - D. 维护
5. 客户关系维护精要-服务三技巧
- A. 沟通特质
 - B. 魅力
 - C. 感染力
6. 客户关系维护销售流程 - 前置工作
7. 客户关系维护售流程-客户关系维护&跟进
- A. 真正的客户
 - B. 有需求的客户
 - C. 潜在客户
8. 客户定位九宫格(快速分类法)
9. 对不同的采取分级维护标准
- A. 核心客户
 - B. 重点客户
 - C. 潜力客户
 - D. 外围客户
10. 实务操作四关键
11. 营销主题选择
- A. 客户不会拒绝的话题
 - B. 客户不喜欢的话题

二、基金类产品精准营销

1.宏观经济之资金流分析

- A. 美联储 vs 欧央行 vs 人行分析
- B. 美股 vs 欧股 vs 港股 vs A股分析
- C. 地表金融七巨头关联性分析

2.宏观经济之基本面分析

- A. GDP 关联性分析
- B. CPI 关联性分析
- C. PMI 关联性分析
- D. 非农关联性分析

3.宏观经济之消息面分析

- A. 国家政策
- B. 案例：习大大与川普政策
- C. 央行政策分析
- D. 案例：周小川与易纲政策
- E. 证监会政策分析
- F. 案例：肖纲与刘士余政策

4.宏观经济之技术面分析

- A.天地间神秘数列-费式数列
- B.预测涨跌幅度的神兵利器-黄金切割率
- C.看对势头乘对浪-艾略特波浪心法
- D.各类资产的循环周期(板块轮动)

5.大类基金产品营销

- A.案例：中行.农行投研报告

B.案例：中行在线投资固化方案

6.基金风险分析

A.2008年

B.2015年

C.案例：广发基金销售工具

7.基金话术前、中、后梳理

8.促成关键问题大解析

A.6124买的

B.已经亏三年

C.经纪下行

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?

三、外汇类产品精准提升

1. 美系货币销售关键

2. 欧系货币销售关键

3. 大洋洲货币销售关键

4. 亚系货币销售关键

5. 原材料货币销售关键

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. 避险货币销售关键
- 7. 科技货币销售关键
- 8. 外汇管制货币销售关键
- 9. 近十年主流货币走势解析
 - A. RMB USD EUR GBP JPY HKD CAD SGD
- 10. 演练：外汇话术前、中、后梳理
- 11. 促成关键问题大解析
 - A. 看不懂
 - B. 风险太高
 - C. 不好判断
 - D. 我习惯炒股
 - E. 我朋友都亏钱
- 12. 案例：中行外汇宝、两得宝

四、贵金属产品精准营销

- 1. 黄金需求分析
 - A. USDX 分析
 - B. 恐慌分析
 - C. 通胀分析
 - D. 黑金分析
 - E. 利率分析
 - F. 周期分析
 - G. S/D 分析
- 2. 黄金价格影响因子-国际情势变化
 - A. 量化宽松分析
 - B. QE 分析
 - C. OT 分析
- 3. 黄金价格影响因子-人民币与美元币值的涨跌
- 4. 黄金价格涨跌因子-季节性因子
 - A. 加息通道
 - B. 降息通道
- 5. 如何短线判断黄金价格?
 - A. FOMC 会议
 - B. 压力与支撑
- 6. 黄金投资四法

7. 销售场景演练

五、保险产品精准营销

1. 资产配置 VS 医疗金三角 VS 法商资产配置营销分析
2. 百万身价营销突破口分析
 - A. 天灾
 - B. 人祸
 - C. 在家休养
 - D. 心理因素
 - E. 反对问题梳理
 - F. 演练：场景 VS 客群 VS 话术
3. 重疾与医疗营销突破口分析
 - A. 三高一低怎么来？
 - B. 头脑风暴：成立医疗基金的重要
 - C. 医疗经济舱 VS 头等舱
 - D. 辛辛苦苦攒五年，一夜回到解放前！
 - E. 反对问题梳理
 - F. 演练：场景 VS 客群 VS 话术
4. 人寿保单营销突破口分析
 - A. 从千万富翁到拾荒老汉
 - B. 人生道路上十大关键风险
 - C. 头脑风暴：风险应对法则？
 - D. 根据生命周期表规划属于您的保障
 - E. 反对问题梳理
 - F. 演练：场景 VS 客群 VS 话术
5. 养老保险营销突破口分析
 - A. 通胀 VS 利率 走势分析
 - B. 大病账户打造
 - C. 教育账户打造
 - D. 家庭账户打造
 - E. 反对问题梳理
 - F. 演练：场景 VS 客群 VS 话术

6. 子女教育保险营销突破口分析
 - A. 话术演练：家庭组建阶段
 - B. 子女教育金
 - A. 幼儿园教育需求分析
 - B. 小学教育需求分析
 - C. 初中教育需求分析
 - D. 高中教育需求分析
 - E. 大学教育需求分析
 - F. 出国金融教育需求分析
 - G. 反对问题梳理
 - H. 演练：场景 VS 客群 VS 话术
7. 全方位保险健诊营销突破口分析
 - A. 一份完整的保单
 - B. 保单健诊
 - C. 健诊工具梳理
 - D. 反对问题梳理
 - E. 演练：场景 VS 客群 VS 话术

六、保险产品精准营销

1. 吸金三法
 - A. 积极
 - B. 成长
 - C. 稳健
2. 吸金三要
3. 营销模式转变
 - A. 细分
 - B. 创造
 - C. 提供
4. 问、留、少、回
5. 头脑风暴：基于客户细分的需求创造
6. 行外吸金大法
 - A. 账户升级
 - B. 防流失
 - C. 锁高利
 - D. 对比
 - E. 黄金吸金

F. 定投吸金