

《从客户关系、维护到固收、基金、保险、黄金资产配置 营销话术实战营》

【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、大类基金销售与配置策略

1. 今年基金投资销售策略与话术打造
 - A. 单笔
 - B. 单笔+定投
 - C. 大额定投
2. 案例：招行、农行基金资产配置投研报告
3. 案例：微信 O2O 营销策略
4. 案例：招行定投理财与话术打造
 - A. 大额定投四分法
 - B. 止盈止损设定
 - 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与话术打造
 - A. 二分法
 - B. 风险测算
 - C. 配置法则
6. 基金销售关键与营销话术打造
 - A. MSCI 全球指数
 - B. 经济循环与板块轮动
 - C. 升息与降息
 - D. 利率与 A 股关联度
 - E. 期货开放
 - F. 市盈率
 - G. 历史基金发行量
 - H. 政策式市场
7. 固收类分析与营销话术打造
 - A. 信用债
 - B. 利率债
 - C. 可转债

二、从分析黄金到销售黄金

1. 黄金需求分析与话术打造

- A. USDX 美元指数
- B. 恐慌事件分析
- C. 通胀事件分析
- D. 黑金事件分析
- E. 利率事件分析
- F. 周期事件分析
- G. S/D 供给与需求分析
- 2. 黄金价格影响因子-国际情势变化与话术打造
 - A. QE 量化宽松
 - B. OT 扭转操作
- 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-季节性因子与话术打造
 - A. 加息通道分析
 - B. 降息通道分析
- 5. 如何短线判断黄金价格与话术打造
 - A. FOMC 分析
 - B. 压力与支撑分析
- 6. 黄金投资四法与话术打造
- 7. 销售场景演练

三、保险营销跟我这样做

- 1. 根据生命周期表规划属于您的保障
- 2. 话术演练：单身
- 3. 头脑风暴：我有社保还需要买保险吗？
- 4. 案例分享：社保的魔力
- 5. 国家领导怎么说
- 6. 话术演练：家庭组建阶段
- 7. 退休最佳防程序“养儿防老”??
- 8. 辛辛苦苦攒五年，一夜回到解放前！
- 9. 头脑风暴：试算自己的缺口
- 10. 话术演练：子女教育金
- 11. 压力这么大，可以晚点准备吗？
- 12. 三大退休保险梳理
- 13. 趸缴与期缴该怎么买
- 14. 买了保险就不用理他了吗？
- 15. 话术演练：退休

四、制定专属您的资产配置

1. 资产配置：六大关键因素
2. 资产配置：从需求入手(生命周期)
3. 资产配置：从产品入手(理财金三角)
4. 由 WHO 制订个人资产配置
5. 头脑风暴：制定您的资产配置
6. 标准普尔家庭资产四大象限梳理
7. 头脑风暴：资产配置演练

五、电访销售服务流程大解析

1. 电话约访成功关键
 - A. 心态
 - B. 技能
 - C. 客户管理
2. 电话约访三流程七步曲
 - A. 主题.互动.服务.邀约.信息.追踪
3. 电话约访固化流程-七步曲检核
4. 电话服务精要-判别关系
 - A. 激活
 - B. 邀约
 - C. 开发
 - D. 维护
5. 电话服务精要-服务三技巧
 - A. 沟通特质
 - B. 魅力
 - C. 感染力
6. 电话服务销售流程 - 前置工作
7. 电话服务销售流程-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. 电话[前]客户定位九宫格(快速分类法)
- 9. 电话[前]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. 电话[前]主题选择
 - A. 客户不会拒绝的话题
 - B. 客户不喜欢的话题
- 12. 电话服务流程（前） - 实站解析
- 13. 电话服务销售流程 - 模拟话术D I Y
 - A. 头脑风暴：六大加分元素

六、客户关系深入环节解析

- 1. 催眠的艺术
- 2. 卸下心防最通用的方式
- 3. 关系深入的关键
- 4. 头脑风暴：深入法则大解析
- 5. 头脑风暴：影响力
- 6. 感性情境设定
- 7. 深挖客户信息流程
- 8. 熟客深耕广耕训练
- 9. 陌客深耕广耕训练
- 10. 感性营销