

# 《从客户需求到贵宾理财室个性化打造与布局》

## 【课程对象】

理财经理，大堂经理，网点主任

## 【课程时间】

1天，6小时。

## 【课程收益】

- 1、最新理财室营销方法
- 2、打造特色网点
- 3、科学有效布置个性化理财室
- 4、运用理财规划流程与资产配置的技巧完成多项金融商品的销售

## 【课程大纲】

### 一、打造特色网点

1. 找准网点定位
  - A. 按照客户群体分类
  - B. 按照区域环境分类
2. 特色网点空间布局
  - A. 银行产品陈列
  - B. 特色展品
3. 特色网点内涵
  - A. 对员工进行相应特色文化培训

B. 掌握网点所在区域产业发展进程

C. 穿插理财产品销售

#### 4. 特色网点的特色业务

A. 老年人社区

B. 学校，白领社区

C. 办公中心区

## 二、打造个性化理财室三部曲

### 1. 提升文化底蕴

#### A. 金融博物馆

金融知识介绍

最新金融新闻

个人证书，奖状

#### B. 市场周期回顾

A 股

美股

黄金

FX

#### C. 过往产品收益总结

### 2. 主题元素选取

A. 老年人

B. 女性客户

C. 学生

D. 白领公务员

E. 蓝领

F. 私人企业主

3. 形成特色化服务

A. 招商银行女子银行

B. 富邦华一咖啡银行

C. 赢在细节

### 三、八大特色理财室

1. 女性亲子乐园

A. 特色布置

游乐角

图书角

美容

教育

B. 重点产品营销

教育基金

保险

2. 老年社区理财

A. 特色布置

蔬果粮油礼品

便民服务

养身

教育

B. 重点产品营销

黄金

定期存款

3. 工业密集区

A. 特色布置

最新产业信息

发展趋势

供应链

B. 重点产品营销

保险

理财

4. 白领密集区

A. 特色布置

咖啡

联谊

读书会

B. 重点产品营销

基金定投

货币基金

理财

5. 大型商业购物区

A. 特色布置

商户宣传

优惠商家

O2O

B. 重点产品营销

信用卡

移动 Pos 机

6. 大学城

A. 特色布置

书籍

音乐

高考

海归 VS 211

B. 重点产品营销

借记卡

信用卡

货币基金

7. 居民小区

A. 特色布置

便民服务

积分换购

养身

教育

B . 重点产品营销

理财

保险

外汇贵金属

8. 小商户一条街

A . 特色布置

B . 重点产品营销

小额信用贷

信用卡

理财