

《从私行客户投资心理到两金大数据营销话术打造》

【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展开专业营销。

【课程大纲】

一、私行客户投资心理分析

1. 分组 PK 与 积分竞赛
2. 神州私行客户特征
 - A. 现今水平
 - B. 投机性
 - C. 亲力亲为
 - D. 高回报
3. 土豪与富人差异与获客分析
 - A. 私人俱乐部 VS 高级会所
 - B. 私人订制 VS 喜欢豪赌
 - C. 健康养身 VS 大腹便便
 - D. 高级会所 VS 高端派对
 - E. 主题旅游 VS 花钱摆阔
 - F. 鉴赏古玩 VS 附庸风雅

4. 私行客户心理学
 - A. 客户离开银行的原因
 - B. 满意度分析
 - C. 管理客户的期望
 - D. 挖掘投资理财的动机与目的
5. 案例：私行客户非金融服务
6. 私行客户特征
 - A. 企业主
 - B. 金领
 - C. 炒房
 - D. 职业股民
7. 私行客户破冰话题
 - A. 腕表 VS 香水 VS 箱包 VS 服装 VS 珠宝 VS 鞋类

二、私行客户资产提升营销话术打造

1. 行内重点基金营销话术打造
 - A. 迭加
 - B. ALPHA
 - C. BETA
 - D. 下行风险
 - E. 超额回报
2. 蓝筹类营销话术打造
3. 沪港通类营销话术打造
4. 固收类分析
 - A. 信用债
 - B. 利率债
 - C. 可转债
5. A股基本面关键营销话术打造
 - 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
- 6. 案例：私行客户资产提升
 - A. 时间
 - B. 需求
 - C. 信任

7. 销售案例演练分析

三、私行客户投资健诊

- 1. 基金营销健诊大法
 - A. 易天富
 - B. 万得
 - C. 天天基金
 - D. BETA
- 2. 板块轮动精准营销之市场敏锐度
- 3. 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
- 4. 案例：中行、招商资产配置投研报告
- 5. 案例：中行微信投资策略群
- 6. 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
- 7. 案例：招商重点基金投资策略
 - A. 二分法
 - B. 风险测算
 - C. 配置法则
- 8. 最新资产配置策略

四、私行客户投资风险对冲营销话术打造

- 1. 黄金主要交易所
- 2. 黄金需求营销话术打造
 - A. USDX 美元指数
 - B. 恐慌
 - C. 通胀
 - D. 黑金
 - E. 利率
 - F. 周期
 - G. S/D 供给与需求
- 2. 黄金价格影响因子-国际情势变化

- A. 央行
- B. QE 量化宽松
- C. OT 扭转操作
- 8. 黄金价格影响因子-人民币与美元币值的涨跌
- 9. 黄金价格涨跌因子-季节性因子
 - A. 加息通道
 - B. 降息通道
- 10. 如何短线判断黄金价格?
 - A. FOMC 会议
 - B. 压力与支撑
- 11. 黄金投资四法
- 12. 头脑风暴：销售场景演练

五、大类金融产品营销心态与底气打造

- 1. 分组 PK 与 积分竞赛
- 2. 宏观大类产品分析
 - A. 美联储 VS 黄金
 - B. 美联储 VS 黄金 VS 美元指数
 - C. 美联储 VS 黄金 VS CRB
 - D. FED 重要性四分析
 - E. 黄金 VS 美元指数 VS CRB VS 关联度分析
 - F. 全球主要经济体利率分析

 - G. 人民银行利率调整动态

 - H. 国内宏观分析

 - I. 黄金市场影响因子梳理
- 3. 头脑风暴：销售话术打造