

《大类金融产品基金、黄金、吸金销售技巧 与案例三合一特战营》

【课程收益】

- 1、了解市场上各式金融商品的分析逻辑与销售案例
- 2、学习并熟练运用各项金融商品的知识
- 3、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】

1天，6小时。

【课程大纲】

一、基金产品销售技巧与案例

分组 PK 与 积分竞赛

1.全球市场销售分析

- A. 全球主要经济体利率分析
- B. 美联储 VS 美股 VS 恒生指数 VS 上证指数销售分析
- C. 美联储 VS 欧洲央行 VS 人行销售分析
- D. 包威尔 VS 德拉吉 VS 周小川 (易纲) 三巨头销售分析

2.案例：人行放宽远期售汇保证金对市场影响

3.案例：中美贸易战销售分析 (近 20 年贸易大战对市场影响)

4.案例：两会期间周小川谈话对市场影响

5.头脑风暴：销售话术打造

二、基金产品销售反对问题大解析

1. 最近 20 年定投风险分析

- A.2008 年股灾

B. 2015 年股灾

2. 案例：招行基金销售工具
3. 促成关键问题大解析

A.6124 买的

B.已经亏三年

C.经济下行

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、黄金产品销售技巧与案例

1.黄金销售分析

- A. USDX 美元指数销售分析
- B. 恐慌销售分析
- C. 通胀销售分析
- D. 黑金销售分析
- E. 利率销售分析
- F. 周期销售分析
- G. S/D 供给与需求

2.黄金价格影响因子-国际情势变化

- A. 案例：美国央行行长谈话
- B. 案例：美国 QE 量化宽松
- C. 案例：美国 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

- 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.头脑风暴：销售场景演练

四、存款产品销售技巧与案例

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

A.案例：吸金话术

5. 头脑风暴：基于客户细分的需求创造

6. 行外吸金大法

A. 案例：账户升级吸金

B. 案例：防流失

C. 案例：锁高利

D. 案例：他行利率对比

E. 案例：黄金吸金

F. 案例：定投吸金