

《宏观经济形势分析与精准营销》

【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、支行负责人、分行行长

【课程时间】

1天，6小时。

【课程收益】

1. 了解先进国家现代金融的发展历史
2. 了解金融开放与利率自由化后对内地银行的影响
3. 了解 Bank3.0 下的经营模式
4. 了解衍生性金融商品与传统商品的结合所带来的好处

【课程大纲】

一、全球宏观经济分析

1. 分组 PK 与 积分竞赛
2. 宏观大类产品分析
 - A. 美联储与美股对比
 - B. 欧洲央行与欧股联动关系
 - C. 人民银行与 A 股联动关系
 - D. 中美利率与股市解析
 - E. 上证指数买卖点解析
 - 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
 - J. 黑金市场未来走势梳理
 - K. 三大债券投资时机判断

二、客户关系深入环节解析

1. 客户关系三大定律
2. 超业的成功四法
 - A. 火眼睛金
 - B. 能言善道
 - C. 拼命三郎
 - D. 指日高升
3. 你跟客户是什么关系？
 - A. 客户 OR 朋友 OR 亲人
4. 五大客群获客分析
 - A. 心理特征
 - B. 应用策略
5. 头脑风暴：16 大类客户背景分析
 - A. 背景分析
 - B. 解决之道
6. 客户破冰的不二法则
7. 深挖客户信息六步骤
 - A. 信任阶
 - B. 技巧阶
 - C. 专业阶
8. 熟/陌客深耕广耕训练

三、海内外资产配置策略与长期获利关键

1. 1997~2016 年投资市场过山车行情解析
 - A. 幅度
 - B. 时间
 - C. 大类资产影响性

2. 2017年大类资产配置建议