

《黄金交易启示录-营销篇》

【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随机变化。
- 3、与时俱进：透过全球金融时事，练习权衡机会与风险
- 4、赢家眼光：综观资产配置连动关系，看懂市场脉络
- 5、智者思维：掌握关键线索，学会在时间压力下的决策能力

【课程大纲】

一、黄金销售心态与底气打造

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. 美联储 VS 黄金 VS 黑金
 - E. FED 重要性四分析
 - F. 黄金 VS 美元指数 VS CRB VS 黑金 关联度分析
 - G. 全球主要经济体利率分析
 - H. 人民银行利率调整动态
 - I. 国内宏观分析
 - J. 黄金市场影响因子梳理

3.头脑风暴：销售话术打造

二、互联网批量黄金营销

- 1.黄金批量营销五要点

2. 贵金属四类关键营销时点大解析

3. 吸引力营销法则

A. 纸黄金

B. 实物金

C. T+D

4. 案例：感情建立篇

5. 案例：活动邀约篇

6. 案例：营销观念篇

7. 头脑风暴：制定批量营销法则

三、电话贵金属销售流程大解析

1. 电话贵金属约访成功关键

A. 心态

B. 技能

C. 客户管理

2. 电话贵金属约访三流程七步曲

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. 电话约访精要-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. 客户定位九宫格(快速分类法)

9. 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. 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 - 实战解析

13. 电话服务销售流程 - 模拟话术D I Y

14. 头脑风暴：电话约访演练

- A. 纸黄金销售
- B. 实物金销售
- C. T + D 销售

四、电话贵金属销售推进大解析

1. 贵金属营销推进六关键

- A. 互动
 - B. 关怀
 - C. 破冰
 - D. 营销
 - E. 经济
 - F. 服务
2. 头脑风暴：破冰
 3. 头脑风暴：催眠大法
 4. 头脑风暴：吊胃口
 5. 黄金服务销售流程 – 倾听的重点
 6. 黄金服务销售流程 – 同理心的作用
 - A. 头脑风暴：同理心应用
 7. 头脑风暴：同理心练习篇
 8. 贵金属服务销售流程 – 建立需求
 9. 贵金属邀约
 - A. 利诱
 - B. 威胁
 - C. 事件
 10. 头脑风暴：贵金属产品电话推进话术演练

五、贵金属面访实战销售技巧

1. 落实执行 **Advisory** 流程

2. 贵金属客户分群经营方法
3. 客户管理 **Step1:KYC**
4. 客户管理 **Step2:设定三种 KYC 任务**
5. 客户管理 **Step3:探求客户财务需求信息**
6. 客户管理 **Step4:驱动诱因**
7. 八大客户分群与切入点
8. 头脑风暴：面访实战演练

六、提高贵金属成交率—异议处理技巧

1. 演练：反对问题话术梳理
2. 风险分析
 - A.2008 年
 - B. 2015 年
3. 贵金属促成关键问题大解析
 - B.已经亏三年
 - 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
 - K.你可以保证吗?

七、贵金属沙龙魔鬼训练营

1. 成功黄金沙龙三大关键因素
2. 黄金沙龙活动 **A、B、C** 三部曲

3. 首部曲:主题调研与魔鬼训练营
4. 讲座干货准备
5. 拒绝被放鸽子的客户邀约六大心法
6. 头脑风暴:如何挑选适合的商品给客户
7. 打蛇打七寸，七大环节设定，保证不掉练
8. 头脑风暴:灯光美气氛佳
9. 掌握地利，未战先赢
10. 头脑风暴:黄金沙龙流程梳理