

《绝对成交-公募基金销售实战营》

【课程收益】

- 1、了解市场上各式基金商品的销售话术建立方式
- 2、学习并熟练运用各项基金商品的销售模式
- 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、KYP 各类型基金销售法则

1. 大类基金产品未来发展与配置
2. 视频：瑞士银行资产配置营销法则
3. 基金销售六步法
 - A. 知己知彼百战不殆
 - B. 行内+行外
 - C. 坏基金
 - D. 好基金
 - E. 吸引力法则
 - F. 迭加
4. 股权型基金销售关键与营销技巧
 - A. 宏观要点
 - B. 微观要点
 - C. 顾问式营销
5. 混合型基金销售关键与营销技巧
 - A. 风险规避营销法则
6. 债券型基金销售关键与营销技巧
 - A. 债券与理财差异

B. 三大类黑天鹅资产配置营销法则

7. 演练：基金话术前、中、后梳理

二、提高成交率—异议处理技巧

1. 演练：基金反对问题话术梳理

2. 定投风险分析

A.2008 年

B. 2015 年

3. 案例：广发基金销售工具

4. 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、大类基金成交金额提高致胜关键

1. 案例：某金融同业投研报告

2. 案例：某金融同业专业投资方案

3. 基金吸金关键

A. 熟客吸金

B.生客吸金

C.转介吸金

四、优选基金销售关键

1. 蓝筹类
2. 沪港通类
3. 行业类
 - A.医疗
 - B.农业
4. 固收类
 - A.信用债
 - B.利率债
 - C.可转债
5. 贵金属类
 - A.美元指数
 - B.黑天鹅
 - C.黑金 VS 黄金
6. 销售案例演练分析