

《绝对成交-神州高端客户专业关系维护与实战演练》

【课程收益】

- 1、了解市场上各式金融商品的架构
- 2、学习并熟练运用各项金融商品的销售模式
- 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、高端客户 O2O 专业维护

分组 PK 与 积分竞赛

1. 专业化维护客户

- A. 国家政策分析与维护客户话术
- B. 政府机关政策分析与维护客户话术
 - a. 央行
 - b. 银保监
 - c. 证监
 - d. 外管局
- C. 企业事件分析与维护客户话术
- D. 战乱与政局事件分析与维护客户话术
- E. 经济周期分析获客
 - a. 通胀与通缩
 - b. GDP
 - C. PMI
 - D. CPI
 - E. 非农

2. 在线获客吸引力法则打造

- 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

二、客户维护就是发现财富

1、识别中高端客户的方式

- A.如何从外在特征发现客户
- B.如何从业务类别发现客户
- C.如何从沟通中深度识别客户

2、 探寻客户需求过程

- A. 营销打破隔阂技术，称呼、问候、寒暄、话题切入点
- B. 客户信息的采集和需求的把握
- C. 展示金融产品的常用方法和应用技巧
- D. 激发客户的兴趣的步骤
- E. 精确掌握客户需求
- F. 客户欲望的挖掘和调动
- G. 及时的诱导与说服
- I. 让客户说“是”的技巧
- J. 扑捉客户的决定信号
- K. 面对拒绝的心理调试
- L. 如何留住客户，保留回旋的余地，进行持续性营销的技术

三、同业大类金融产品特性演练

1.分析侧重(下列各项抽一)

- A. 国有行 VS 股份制 VS 城商行 VS 农商行 (含银行特性)
- B. 股权基金 VS 固收基金 VS 定投 VS 黄金 (含宏观面+市场面+消息面+技术面分析)
- C. 存款 VS 理财 VS 养老保险 VS 医疗保险 (含短+中+长期配置)
- D. 话术演练=前(话题式引导.至少 30 秒) + 中(亮点吸引客户.邀约来行) + 后(面谈技巧)
- E. 止盈止损策略与话术
- F. 售后服务策略

四、客户场景演练

1.演练侧重(下列各项抽一)

- A. 客户背景 (过去+现在+未来)
- B. 资产背景(行内+行外)
- C. 产品抽签
- D. 话术演练(前+中+后+反对)

