

《绝对成交-私行客户基金与资管销售实战营》

【课程对象】

投资顾问、理财经理、私行财富管理顾问、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

【课程大纲】

一、大类金融产品销售心态与底气建立

1. 分组PK与积分竞赛
2. 宏观大类产品分析
 - A. 美联储VS美股对比
 - B. 美联储VS美股VS美元指数
 - C. 美联储VS美股VS恒生指数
 - D. 美联储VS恒生指数VS上证指数
 - E. FED重要性四分析
 - F. 美股VS恒生指数VS上证指数关联度分析
 - 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
 - K. 头脑风暴：销售话术打造

二、私行客户基金销售与配置

1. 217年基金投资销售策略
 - A. 单笔
 - B. 定投

2. 案例：中行、招行、农行基金资产配置投研报告
3. 案例：中行微信投资策略群
4. 案例：招行定投理财
 - A. 大额定投四分法
 - B. 止盈止损
 - C. 大额定期不定额实战操作
5. 案例：招行重点基金投资策略
 - A. 二分法
 - B. 风险测算
 - C. 配置法则
6. 2017年资产配置策略

三、私行客户资管吸金大法

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
5. 头脑风暴：基于客户细分的需求创造
6. 行外吸金大法
 - A. 账户升级
 - B. 防流失
 - C. 锁高利
 - D. 对比
 - E. 黄金吸金
 - F. 定投吸金

四、私行客户电访销售服务流程大解析

1. 分组PK与积分竞赛
2. 电话约访成功关键
 - A. 心态
 - B. 技能
 - C. 客户管理
3. 电话约访三流程七步曲
 - A. 主题.互动.服务.邀约.信息.追踪

4. 电话约访固化流程-七步曲检核
5. 电话服务精要-判别关系
 - A. 激活
 - B. 邀约
 - C. 开发
 - D. 维护
6. 电话服务精要-服务三技巧
 - A. 沟通特质
 - B. 魅力
 - C. 感染力
7. 电话服务销售流程 - 前置工作
8. 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
9. 电话[前]客户定位九宫格(快速分类法)
10. 电话[前]对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
11. 实务操作四关键
12. 电话[前]主题选择
 - A. 客户不会拒绝的话题

B. 客户不喜欢的话题

13. 电话服务流程（前） - 实战解析

14. 电话服务销售流程 - 模拟话术D I Y

A. 头脑风暴：六大加分元素