

《绝对吸金-从营销场景到主题之存款攻坚战》

【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、新形势下存款来源

1. 分组PK与积分竞赛
2. 零售银行三座大山
 - A. 利率
 - B. 理财
 - C. 跨界
3. 非银竞争
4. 网点竞争力关键
 - A. 经营
 - B. 开发
 - C. 服务
 - D. 协作
 - E. 思维
 - F. 态度
 - G. 学习
5. 行外吸金三关键
 - A. 专业
 - B. 细分

C. 套路

二、行外吸金拓展策略

1.以行外吸金为导向的产品策略

A. 积极

B. 成长

C. 稳健

2.存款试金石

A. 日均

B. 行外

C. 流出

3.销售模式转变

A. 现状

B. 模式

C. 建议

4. 吸金三法

A. 积极

B. 成长

C. 稳健

1. 吸金三要

2. 营销模式转变

A. 细分

B. 创造

C. 提供

吸金四法

A. 问

B. 留

C. 少

D. 回

5.头脑风暴：基于客户细分之需求创造

- A. 活期客户
- B. 理财客户

- C. 基金客户

- D. 大额客户

- E. 白金卡客户

三、行外吸金场景与销售工具打造

1.行外吸金大法

- A. 账户升级
- B. 防流失
- C. 锁高利
- D. 对比
- E. 比时间
- F. 黄金吸金
- G. 定投吸金
- H. 金蛋吸金
- I. 转盘吸金
- J. O2O 吸金

2.头脑风暴：吸金策略落地打造