

《理财经理基金.黄金.外汇》

《三合一综合销售技能提升战斗营》

【课程背景】

目前营销人员队伍在工作中存在的主要问题：

- 1、营销人员将工作做不好归于环境影响，职业素养薄弱；
- 2、营销人员售动机不强，缺乏客户分类、服务分层、产品分包的意识；
- 3、营销人员产品与客户匹配了解不全面，以致难以准确地向客户销售产品，成交率偏低；
- 4、处理客户对产品产生异议的能力较弱，容易被他人影响，失去销售的信心。

【课程收益】

- 1、激发营销人员对本职工作的热情，重塑职业心态；
- 2、使营销人员掌握娴熟的销售技巧，提高销售成效率；
- 3、利用交叉销售流程增加产品与客户的粘贴率；
- 4、掌握客户投诉处理技巧，有效解决因产品收益未达预期、公司流程约束等问题引起的客户投诉。

【课程对象】

投资顾问、理财经理、财富管理顾问、金融业人员、私行客户经理、个贷客户经理、证券客户经理、基金客户经理、基层主管

【课程时间】

2天，12小时。

【课程大纲】

一、从宏观到微观大类金融产品投资心法

1. 分组 PK 与 积分竞赛
2. 大类金融产品四架构
3. 美联储 vs 欧央行 vs 人行
4. 美股 vs 欧股 vs A 股
5. 地表金融六巨头关联性分析
6. GDP vs 利率 vs 股市梳理

二、基金营销吸金大法

1. 一个中心 两个基本点

2. 定投投资心法
3. 景气循环与股市
4. 投资的微笑曲线
5. 定投的黄金时机
6. 坚持+复利=投资致胜
7. 结果比过程重要
8. 人是英雄钱是胆
9. 标的怎么挑好坏不一样
10. 目标设定 按部就班
11. 机械操作 去除人性
12. 不必为一棵树 放弃整个森林
13. 定投 V.S 单笔 超级比一比
 - A. 亚洲金融风暴后的东盟基金
 - B. 科技泡沫后的美国科技基金
 - C. 调高印花税后的 A 股基金
 - D. 金融海啸后的资源类基金
 - E. 13 年后的黄金基金

三、全球货币销售大解析

1. 美系货币
2. 欧系货币
3. 大洋洲货币
4. 亚系货币
5. 原材料货币
 - A. 铁矿石货币
 - B. 黄金货币
 - C. 黑金货币
 - D. 软性原材料货币
6. 避险货币

7. 科技货币
8. 外汇管制货币
9. 近十年主流货币走势解析
 - A. RMB USD EUR GBP JPY HKD CAD SGD
10. 外汇走势基本面分析
 - A. 基本经济因素分析
 - B. 央行干预与政策调整因素分析
 - C. 心理预期与投机因素分析
 - D. 政治与新闻因素分析
11. 交叉汇率分析
 - A. 美系货币
 - B. 欧系货币
 - C. 亚系货币
12. 技术指标分析
 - A. K线图绘制
 - B. 指标分析
 - C. 移动平均线
 - D. 道式理论
 - E. 黄金分割率
 - F. 波浪理论
13. 案例：中行外汇宝、两得宝

四、书中自有黄金屋-纸黄金

1. 纸黄金分析
2. 国内可供交易的纸黄金
3. 纸黄金的交易优点？
4. 伦敦金 PK 黄金宝 PK 人民币金
5. 客户买入纸黄金需求梳理
6. 纸黄金交易对客户经理的重要性
7. 纸黄金交易与营销策略