

《零售金融中收发展趋势基金、黄金、保险销售心态转换》

【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、基金销售心态与底气建立

1. 分组 PK 与 积分竞赛
2. 宏观大类产品分析与话术打造
 - A. 2000 年至今各大指数牛熊转绩效与影响因素对比
 - B. 美联储 VS 美股对比
 - C. 美联储 VS 美股 VS 美元指数
 - D. 美联储 VS 美股 VS 恒生指数
 - E. 美联储 VS 恒生指数 VS 上证指数
 - F. FED 重要性四分析
 - G. 美股 VS 恒生指数 VS 上证指数关联度分析
 - H. 全球主要经济体利率分析
 - I. 人民银行利率调整动态
 - J. 国内宏观分析
 - K. 头脑风暴：销售话术打造

二、类保本基金销售与配置

1. 今年基金投资销售策略与话术打造
 - A. 单笔
 - B. 单笔+定投
 - C. 大额定投
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：招行定投理财与话术打造
 - A. 大额定投四分法
 - B. 止盈止损设定

- 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与话术打造
 - A. 二分法
 - B. 风险测算
 - C. 配置法则
- 6. 最新资产配置策略

三、从分析黄金到销售黄金

- 1. 黄金需求分析与话术打造
 - A. USDX 美元指数
 - B. 恐慌事件分析
 - C. 通胀事件分析
 - D. 黑金事件分析
 - E. 利率事件分析
 - F. 周期事件分析
 - G. S/D 供给与需求分析
- 2. 黄金价格影响因子-国际情势变化与话术打造
 - A. QE 量化宽松
 - B. OT 扭转操作
- 3. 黄金价格影响因子-人民币与美元币值的涨跌
- 4. 黄金价格涨跌因子-季节性因子与话术打造
 - A. 加息通道分析
 - B. 降息通道分析
- 5. 如何短线判断黄金价格与话术打造
 - A. FOMC 分析
 - B. 压力与支撑分析
- 6. 黄金投资四法与话术打造
- 7. 销售场景演练

四、保险营销跟我这样做

- 1. 根据生命周期表规划属于您的保障
- 2. 话术演练：单身
- 3. 头脑风暴：我有社保还需要买保险吗？
- 4. 案例分享：社保的魔力
- 5. 国家领导怎么说
- 6. 话术演练：家庭组建阶段
- 7. 退休最佳防程序“养儿防老”??
- 8. 辛辛苦苦攒五年，一夜回到解放前！
- 9. 头脑风暴：试算自己的缺口
- 10. 话术演练：子女教育金

11. 压力这么大，可以晚点准备吗？
12. 三大退休保险梳理
13. 趸缴与期缴该怎么买
14. 买了保险就不用理他了吗？
15. 话术演练：退休