

# 《零售业务联动营销与资产配置法则》

## 【课程对象】

客户经理、基层主管、中阶主管、高阶主管、

## 【课程时间】

2天，12小时。

## 【课程收益】

- 1、有效整合银行内部资源，破除部门壁垒，形成营销合力！
- 2、通过对公和零售部门的联合营销发挥，为客户提供综合性的一揽子金融服务。
- 3、提升客户价值与巩固银行跟客户之间的关系
- 4、进一步提高客户满意度和忠诚度
- 5、创造银行的长远利益并培育出银行获利的新盈利增长点

## 【课程大纲】

### 一、中国银行业迎来大数据时代

1. 分组 PK 与 积分竞赛
2. 中国零售银行业新纪元
3. 大数据时代下联动营销的巨大能量
4. 变革转型时期客户对银行新的要求/期望
5. 资源整合对银行利润的爆炸性触发
6. 案例:布雷特金恩 Bank1.0~4.0 未来零售银行发展趋势

7. 头脑风暴：面对改革我们可以作什么

8. Bank 4.0 各大行在做甚么

9. 未来的利率市场将由市场决定。

10. 全球主要经济体的利率

11. 存款利率与经济关系

12. 人民币汇改进程

13. 利率 VS 物价

14. 利率市场化 我们的影响

15. 头脑风暴：瑞士银行如何做个金

## 二、公私联动流程前、中、后梳理

1. 公私联动成功的前提

2. 公私连动的必要性

3. 银行各个条线的作战方式

4. 利用对公客户挖掘零售业务

5. 利用个贷业务挖掘零售业务

6. 如何通过公私连动促进个金业务的发展

7. 连动话术与销售突破口解析

8. 连动固化与管理法则

### 三、客户资产配置与规划(前) 心法梳理

1. 业务军规

2. 客户心理分析-不懂客户需求就作不好销售

3. 客户心理分析-抓住五大客户心理特征

4. 敏感问题-巧妙解决敏感心理问题的心里暗式技巧

5. 激发共鸣，用共鸣拉近与客户之间的距离

6. 认同客户:用认同赢取信任

7. 头脑风暴:老太太买李子记

### 四、客户资产配置与规划(中)问话技巧

1. 落实执行 Advisory 流程

2. 客户分群经营方法 例：六大金融主要客群素描

3. 客户管理 Step1:KYC

4. 客户管理 Step2:设定三种 KYC 任务
5. 客户管理 Step3:探求客户财务需求信息
6. 客户管理 Step4:驱动诱因
7. 八大客户分群与切入点

## 五、客户资产配置与规划(后)营销技能精进班

1. 历史总会不断重演之投资市场梳理
2. **1997~2016** 年投资市场过山车行情解析
3. **12** 大国内外重大事件分解
4. 市场大跌时该如何选对标的
5. 波动市场下资产配置策略
6. 财富久久沙盘财商投资心法
7. 实地沙盘推演进入时光机回到 **1997** 年重新体验各大金融海啸