

# 《神州高端客户维护大讲堂》

## 【课程收益】

1. 了解未来宏观市场变化、实现以客为尊的发展趋势
2. 通过培训达到精准营销
3. 了解、把握并适时管理客户需求，适当达成客户预期，设定合理目标
4. 满足并持续跟踪客户资产配置，因市场或目标变化而调整配置
5. 为满足客户需求而不懈努力，实现自我职业价值

## 【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、支行负责人、分行行长

## 【课程时间】

1天，6小时。

## 【课程大纲】

### 一、财富管理专业知识分析

1. 分组PK与积分竞赛
2. 外汇类
  - A. 央行
  - B. USDX
  - C. RMB一次与二次汇改
3. 黄金类
  - A. FED VS GOLD
  - B. GOLD VS OIL VS FX
  - C. 货币政策
  - D. 战乱与政局
  - E. 供需
4. 基金类
  - A. 单笔重质
  - B. 定期重量
  - C. 单一市场报酬佳
  - D. 股债平衡收益稳。
5. 资产配置
  - A. 波动市场下资产配置策略
  - B. 市场大跌时该如何选对标的

### 二、客户关系深入环节解析

1. 催眠的艺术
2. 卸下心防最通用的方式
3. 关系深入的关键
4. 头脑风暴：深入法则大解析

5. 头脑风暴：影响力
6. 感性情境设定
7. 深挖客户信息流程
8. 熟客深耕广耕训练
9. 陌客深耕广耕训练
10. 感性营销
11. 心灵分享

### 三、大类金融产品营销前、中、后

#### 1. 销售[前]沟通三流程七步曲

A..主题.互动.服务.邀约.信息.追踪

1. 沟通固化流程-七步曲检核
2. 沟通服务精要-判别关系

A. 激活

B. 邀约

C. 开发

D. 维护

#### 3. 沟通[中 ]推进六关键

A. 互动

B. 关怀

C. 破冰

D. 营销

E. 经济

F. 服务

#### 4. 销售[后 ]整理：关键资料整理

A. 伏笔

B. 背叛

C. 打死不退

D. 投资类

E. 非投资