

《私行客户关系管理及活动策划》

【课程对象】

银行高端客户、私行理财经理、财富管理顾问、金融业人员

【课程时间】 2天，12个小时

【课程大纲】

一、私行客户购买行为心理因素

1. 分组竞赛与PK
2. 时代变化对金融影响
3. 内地金融演变
4. 视频：私行客户钱从哪里来
5. 头脑风暴：甚么是高端富人
6. 中国富人特征
7. 土豪与富人六大区别
8. 什么是高端客户
9. 富人心理学
10. 视频：私人银行非金融服务
11. 中国富人特征
 - A. 奢侈品
 - B. 名车
 - C. 房产
 - D. 名酒

二、私人银行客户关系破冰关键

1. 视频：私行客户经理价值

2. 客户关系四步骤
3. 你和客户的关系
4. 催眠的艺术
5. 建立关系两大法宝
6. 头脑风暴：熟客深耕广耕
7. 卸下心房最好方式
8. KYC 管理
 - A. KYC 任务
 - B. 财务需求信息
 - C. 驱动诱因
 - D. 企业 KYC 管理
9. 头脑风暴：记忆能力大考验

三、开发新客户策略

1. 六大开发模块
2. 各种管道找寻新机会
3. 客户转介
4. 增加转介方式
5. 客户经理转介低落主因
6. 客户不愿转介主因
7. 取得客户转介七秘诀

四、私行客户经营维护策略

1. 客户最期望问题
2. 私行客户维护三核心

3. 关系维护六步骤

4. 四大服务重点

5. 服务主题选择

6. 邀约三部

7. 推进六法

五、私行银行高端活动规划

1.头脑风暴：私行活动有哪些

A.私人养生

B.神品交流

C.私人命理

D.私人秘书

E.海外参访

F.私人投资

2.私行活动成功三要素

3.活动前、中、后规划

4.创意签到

5.总结与评估