

# 《银行个金客户产品营销创新实战训练营》

## 【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、投资篇:就是要赚钱

1. 分组PK与积分竞赛
2. 投资产品营销心理底气打造
  - A. 美联储VS美股
  - B. 美联储VS美股VS美元指数
  - C. 美联储VS美股VS恒生指数
  - D. 美联储VS恒生指数VS上证指数
  - E. 美股VS恒生指数VS上证指数关联度分析
  - F. FED重要性四分析
  - G. 投资产品营销心理分析与话术

### 二、保险篇:风险跟我没关系

1. 保险产品营销心理分析
  - A. 有钱人需要保险吗?
  - B. 年老时会需要保险吗?
  - C. 人不会生病吗?
  - D. 辛辛苦苦攒五年，一夜回到解放前！
2. 重疾产品营销心理分析
  - A. 医药费
  - B. 三高一低
  - C. 发病率
  - D. 七大重疾
  - E. 病因
  - F. 住院天数
  - G. 手术方式
  - H. 化验+X光+切除+标靶+放射

### 三、存款篇:给我高收益

1. 吸金三法营销心理分析
  - A. 积极
  - B. 成长
  - C. 稳健
2. 吸金三要营销心理分析

3. 营销模式转变
  - A. 细分
  - B. 创造
  - C. 提供
4. 问、留、少、回
5. 头脑风暴：基于客户细分的需求创造
6. 行外吸金大法
  - A. 账户升级
  - B. 防流失
  - C. 锁高利
  - D. 对比
  - E. 黄金吸金
  - F. 定投吸金