

《证券业投资顾问股权、固收、期货专业服务能力提升战斗营》

【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】

2天，12小时。

【课程收益】

- 1、了解市场上各式金融商品的架构
- 2、学习并熟练运用各项金融商品的销售模式
- 3、运用理财规划流程与资产配置的技巧完成多项金融商品的销售

【课程大纲】

一、各项金融商品的架构解析

1. 金融商品的分类
2. 固定收益型商品分析
3. 各式基金分析
4. 金融衍生性商品分析
5. 其他金融商品分析

二、固定收益类商品销售

1. 信托商品的销售关键
2. 理财商品的销售关键
3. 债券的销售关键
4. 客户反对问题处理与促成关键
5. 销售案例演练分析

三、各类型基金销售

1. 股权型基金销售关键
2. 混合型基金销售关键
3. 债券型基金销售要点解析
4. 客户反对问题处理与促成关键
5. 销售案例演练分析

四、金融衍生性商品解析

1. 金融期权的解析关键
 - A. 美式与欧式解析
 - B. 买方与卖方差异

- C. 期权与股权解析
- 2. 金融期货的解析关键
 - A. 德指
 - B. 美原油
 - C. 新华富时 A50
 - D. 螺纹钢
 - E. 大豆
- 3. 金融期货与期权的组合销售
 - A. 双向保
 - B. 两得保
 - C. 新加坡私行套利交易
- 4. 证券与金融衍生性商品的组合销售
 - A. 股权连动债
 - B. 固收类连动债
 - C. 外汇连动债
 - D. 商品连动债
- 5. 客户反对问题处理与促成关键
- 6. 头脑风暴：销售案例解析

五、其他金融商品销售

- 1. 资产管理账户销售关键
- 2. 私募商品销售关键
- 3. 贵金属金融商品销售关键
- 4. 特殊海外金融商品介绍销售关键
- 5. 销售案例演练

六、掌握资产配置与理财规划技巧

- 1. 何谓资产配置
- 2. 资产配置的重要性
- 3. 投资商品特色金三角
- 4. 投资商品的简单分类
- 5. 理财规划简易流程
- 6. 理财规划销售案例演练分析

七、他山之石可以攻错-券商理财商品销售分析

- 1. 中信证券的理财商品销售分析
- 2. 招商证券的理财商品销售分析