

“账户金”营销技巧

【课程背景】

黄金是居民的一个重要的资产配置工具，也是银行的一个重要的理财产品。投资者往往对于实物黄金熟悉，却对“账户金”比较陌生，其实和股票相比该产品的投资优势更明显。随着各家银行对“账户金”业务的加大重视，需要我们的工作人员熟练的掌握它的基本原理，能从资产配置的角度为客户配置该产品，这也是本课程的教学目的。

【课程收益】

1. 掌握黄金的基本知识
2. 熟练运用资产配置的技巧进行产品营销
3. 能正确处理客户常见的问题

【课程时间】1天，6小时/天

【课程对象】银行销售人员

【课程方法】讲授、视频、讨论、演练等

【课程大纲】

第一讲：黄金基础知识

一、黄金为什么贵？

1. 黄金的“少”
2. 黄金的成本
3. 黄金的需求

二、黄金就是钱

1. 浅谈“金本位制度”
2. 从俄罗斯屯积黄金说起
3. 黄金是我们财富的“保险”

三、黄金市场

1. 黄金价格，谁说了算？
2. 世界主要黄金市场
3. 中国黄金市场简介

第二讲：“账户金”的精准营销

一、讨论总结：WHAT——“账户金”的卖点

讨论：产品的卖点有哪些

二、WHO——卖给谁？

讨论：结合产品的卖点思考谁是销售的对象

三、WHEN——什么时候和客户推介产品？

1. 存量客户推介
2. 陌生客户推介

四、WHERE——在哪里讲？

五、HOW——怎么推介？

1. 了解客户的需求
2. 从资产配置的角度来销售
3. 演练：为客户做资产配置
4. 怕跌，就用定投的方式！
5. 止盈止损有技巧

六、常见问题解决

1. 我买投资金条就行了

2. 我不懂，怎么办？
 3. 这个风险很高，亏了怎么办？
 4. 先看看吧，到时再说
 5. 还要还房贷，没钱玩这个
 6. 我还不如买股票
 7. 演练：模拟销售
- 七、分组总结全天课程