

黄金租赁与营销技巧

【课程背景 Course Background】

对于黄金行业供给侧结构性改革来说，发挥黄金金融渠道，推动国内众多中小型黄金珠宝企业等走出融资难融资贵困境可谓意义深远，至关重要。而黄金租赁是当前产金、用金企业和黄金加工、贸易企业的重要融资渠道。

正是在这样的背景下，我们专门开发了这一系列课程，针对营销团队和内勤人员，课程不仅仅讲解黄金租赁，也有相关的金融基础知识和行业解读作为铺垫，已经在我们过去的培训活动中得到数百位营销顾问的高度认同。

我们的培训项目，是从众多成功企业管理实践中总结而出，结合中国各行业特点和管理方法，通过专业的、卓有成效的引导式、教练式培训方法，希望对提升黄金行业营销团队的专业性和销售技能有所帮助。

【学习成果 Learning Outcomes】

学习和掌握黄金租赁业务必备的金融知识。

学习和掌握黄金知识、黄金租赁等其他黄金类金融工具。

学习和掌握黄金租赁的营销技巧。

【课程特色 Course Features】

实用性：少理论、多方法，拿来即用

成熟性：历经十多家同类企业实战历练的成熟课程

可复制性：内容通俗、系统化，易于复制

实效性：在讲授中思辨、在讨论中感悟、在演练中掌握！

丰富多彩的课程方式：案例讨论、情景模拟、角色扮演、互动游戏、视频分享。

轻松愉快的课堂气氛：有深度的幽默、有思想的风趣；在欢笑中会意，在轻松中提升。

【所需时间 Training Time】

1.5 天

【培训对象 Participants】

营销团队、内勤

【课程大纲 Course Outline】

第一天上午：8:30—12:00

第一章：理论知识

一、主要金融工具简介（30分钟）

1. 证券

2. 银行理财

3. 保险

4. 期货

5. 外汇

6. 信托

7. 基金

二、黄金知识 (30 分钟)

1. 黄金的物理属性

2. 黄金的金融属性

3. 国内外黄金市场

4. T+D 与其他投资品种

三、黄金与资产配置 (30 分钟)

1. 资产配置基本原理

2. 黄金在资产配置中的作用

四、黄金租赁 (120 分钟)

1. 融资租赁概述

2.黄金租赁的意义

3.黄金租赁的运作方式

4.影响黄金租赁的因素

5.当前黄金租赁市场解读

第一天下午：13:00—18:00

第二章：营销技巧

一、客户开拓（90分钟）

1.缘故法

2.转介绍

3.陌生拜访

4.微信营销

二、促成（40）

1.促成的时机

2.促成的话术

3.辅助手段

三、学会借力——ABC法则(30分钟)

1.借力的意义

2.选人

3.选址

4.选时

5.对老师的推崇

6.后续工作

四、怎样举办沙龙 (60 分钟)

1.客户邀约

2.前期准备

3.会中注意细节

4.签单促成技巧

5.会后跟进

五、怎样像个专业人士 (60 分钟)

1.职业道德

2.心理素质

3.专业装备

4.一门特长

5.数据说话

第二天上午：8:30—12:00

第三章：实战演练

一、产品讲解（60分钟）

二、拒绝处理（60分钟）

三、客户邀约（60分钟）