

课题：理财经理金融产品营销四部曲与话术提炼

培训目标：

- *掌握程序化的销售流程与技巧，完成销售并有效拓展客户资源
- *掌握客户理财规划与资产配置与销售工作的融合
- *标准化沟通的流程，使沟通简单又有效，了解客户并取得客户的认同
- *提升金融及理财专业的表达能力，取得客户的信任与信赖
- *模拟案例的演练与操作、让学员上完课就能派上用场，现学现用

授课特点：

每班不超过 50 人，全员参与演练，即学即用。

授课时间：2 天

课程大纲：

一、商业银行理财经理掌握正确的方向

- 1、顾问式销售
- 2、专业心态
- 3、专业能力
- 4、顾问式营销流程

二、理财营销全过程演练部分

一) 营销开场四件事 - 模拟演练

- 1、准备工作 - 银行背景简介
- 2、建立亲和感
- 3、导入与寒暄
- 4、银行及产品介绍
- 5、衔接式提问

学员演练与点评回顾

话术提炼：

建立信任的技巧话术

银行介绍的话术

二) 有效需求的筛选与过滤 - 模拟演练

- 1、准备工作 - 投资哲学，市场看法
- 2、了解客户的基本背景与投资经验
- 3、了解客户的投资倾向与好恶
- 4、客户投资风险承受度
- 5、客户投资潜能

学员演练与点评回顾

话术提炼：

客户需求挖掘的常用问题

客户痛点挖掘的话术

三) 客户背景调研 - 模拟演练

- 1、准备工作 - 投资组合金三角
- 2、引导出客户的理财目标
- 3、理财目标的优先顺序
- 4、建立每个目标的相关变数
- 5、未来其他可能会影响理财目标的重大收入、支出或负债
- 6、检视相关变数、约定下次见面

学员演练与点评回顾

话术提炼：

客户理财目标确定引导话术

四) 金融产品呈现与异议处理

- 1、金融产品卖点归纳
- 2、不同客户产品卖点的呈现
- 3、产品介绍的常用技巧
- 4、不同产品的比较分析
- 5、客户异议的处理应对

话术提炼：

我行主推产品的介绍话术

客户异议处理的常用话术

三、销售简报 - 模拟演练

- 1、准备工作 - 产品简报，竞争分析
- 2、以客户的角度来开场
- 3、产品特色与客户利益
- 4、简报主体
- 5、客户利益的汇总
- 6、探索式提问
- 7、客户的承诺
- 8、跟进技巧

学员演练与点评回顾

话术提炼

产品介绍提炼

一对多产品说明会话术