

## 低柜理财经理营销技能提升培训(进阶)

课题名称：低柜理财经理技能提升培训（进阶）

课题长度：1天(可依学员需求调整)

培训对象：金融机构的客户经理/理财经理/财富顾问/销售主管

课程亮点：互动式培训(案例分析/分组讨论/角色扮演)

### 1. 市场分析和财富管理

#### 1.1 市场分析的逻辑和框架

- 1.1.1 政策面分析框架
- 1.1.2 资金面分析框架
- 1.1.3 主要经济分析指标解读

#### 1.2 债券市场分析体系

- 1.2.1 债券市场交易渠道
- 1.2.2 影响债券价格因素

#### 1.3 客户家庭资产综合配置分析

- 1.3.1 资产配置和财富管理的关系
- 1.3.2 过去十年大类资产历史表现
- 1.3.3 资产配置营销的顺序和逻辑
- 1.3.4 家庭生命周期下综合金融产品组合
- 1.3.5 客户投资理财的隐形需求和目标
- 1.3.6 两种方法帮客户构建科学的投资目标
- 1.3.7 基金和理财组合，实现保本且高收益

### 2. 电话约访技巧

#### 2.1 电访前——准备工作

#### 2.2 电话营销七步曲

- 2.2.1 如何自我介绍——话术示范和演练
- 2.2.2 如何建立信任
- 2.2.3 如何明确目的
- 2.2.4 如何介入产品和服务

分组练习：不同金融产品电话里简单说（大额存单、公募基金、基金定投、健康险、子女教育金、养老年金等）

- 2.2.5 如何激发兴趣——激利益话术的三种设计方式
- 2.2.6 如何确定邀约——促成客户到访的关键两招
- 2.2.7 电话如何收尾

案例分享+小组讨论：

理财到期客户如何邀约？

#### 2.3 电访常见异议应对

小组讨论：常见的异议问题大吐槽

- 1.3.1 解决客户异议问题常见的三种方法

分组练习：针对汇总的常见异议问题制作应对话术卡

- 1.3.2 常见异议问题话术卡的标准示范