

顾问式销售--KYC 专业能力提升之市场营销篇

【课程对象】：银行公司部客户经理、产品经理

【课程时间】：实战版 2 天，可以选择讲授内容

【课程讲师】 汪含

一、导论

- (一) 什么是 KYC
- (二) KYC 的意义
- (三) 什么是主办银行

二、KYC 八问

- (一) 一问基本信息
- (二) 二问过去未来
- (三) 三问资产负债
- (四) 四问经营模式
- (五) 五问资金流
- (六) 六问行业格局
- (七) 七问内部管理
- (八) 八问关联圈

三、维护客户关系八要

(一) 官方关系维护

- 1.关系触点要多元
- 2.关系维护要立体
- 3.过程管理要规范

(二) 个人关系维护

- 1.共同爱好要培养
- 2.健康运动要关心
- 3.财富管理要增值
- 4.家庭成员要关怀
- 5.个人经历要摸清

(三) 关系维护过程管理规范

(四) KYC 行动计划

- 1.开展 KYC 经营规划
- 2.建立客户 KYC 档案
- 3.制定 KYC 行动计划

四、综合金融服务方案五实

（一）方案规划要务实

- 1.方案规划的重要性
- 2.方案规划的内容

（二）方案需求要真实

- 1.客户需求整理方法
- 2.产品需求“三维度”
- 3.需求收集分析的技巧

（三）方案协作要落实

- 1.方案协作的四大难题
- 2.方案协作的“三关键”

（四）方案设计要切实

- 1.案例讨论
- 2.方案设计五要素
- 3.方案撰写

（五）方案呈现要确实

- 1.方案呈现三个“三七开”
- 2.综合金融方案“五实”课程回顾

