

## 课程目标：

银行零售营销人员面临困境：市场变化导致原来营销方法失效，专业知识难以转化成产能，和客户沟通交流障碍等。在此背景下推出此课程，旨在帮助营销行员学会用专业知识和客户进行有效沟通，切实提升营销成功率，提升营销信心，进而促进产能提升。课程以实战为核心，注重所有方式方法的实用性，让营销行员拿来即用、用之有效。

## 授课方式：

讲授、案例分析、现场实操、情景演练等

## 课程内容：

### 一、顾问式销售

- 顾问式销售概述
  - 顾问式销售定义
  - 销售的精髓
  - 专业化销售流程
- 接触客户
  - 如何快速建立客户信任
  - 开场八大切入话题
  - 如何有效赞美
- 筛选客户
  - 筛选客户 MAN 法则
  - 筛选客户练习
- 了解客户
  - Know You Customer(KYC)
    - KYC 的意义
    - KYC 的内容
    - KYC 的方法
    - KYC 练习
  - 挖掘客户的需求
    - 客户的需求在哪里
    - 挖掘客户需求之 SPIN 问句
    - 问句连问方式
    - 挖掘需求练习
- 简报解决方案
  - 解决方案与产品的区别
  - 产品介绍之 FAB 方式

- 产品描述六种方式
- FAB 话术练习
- 异议处理
  - 正确看待客户的异议
  - 异议处理之 LSCPA 流程
  - 异议处理练习
- 促成交易
  - 促成的步骤
  - 促成的时机
  - 促成的五大方法
  - 促成方法练习
- 售后服务

## 二、资产配置落地训练

1. 销售面谈现存问题
  - 懂专业不懂讲解
  - 讲专业客户不爱听（听不懂）
  - 闲聊无产出
2. 资产配置如何聊
  - 专业语言转化为销售语言
  - 标准普尔资产配置图实用讲解法
  - 资产配置讲解演练
3. 从闲聊到讲专业
  - 如何获得良好开场
  - 如何切入到聊专业话题
  - 现场情景演练

## 三、重点产品解析

1. 证券投资基金
  - 基金分类
  - 基金适合人群
  - 基金挑选

- 基金定投
- 2. 保险
  - 保险分类
  - 寿险意义与功用
  - 保险产品选择
- 3. 贵金属
  - 实物贵金属
  - 帐户黄金
  - 其它零售产品
- 4. 资管新规下的银行产品
  - 净值型理财
  - 结构性存款

#### **四、销售面谈之方案呈现**

1. 产品介绍障碍
  - 产品讲不清
  - 讲清楚了没吸引力
  - 专业语言与销售语言
2. 把产品讲清楚——FAB
  - F——特性
  - A——好处
  - B——利益
3. 把产品讲生动
  - 数据化
  - 对比化
  - 图像化
  - 费用极小化

- 利益极大化
- 4. 产品组合方案示例
- 1. 理财规划书模板

## 五、厅堂微沙龙落地训练

1. 沙龙主题选择
  - 根据节假日确定主题
  - 根据热点事件选择主题
  - 根据客户需求选择主题
  - 沙龙主题现场编排
2. 沙龙事务安排
  - 主讲人排班
  - 物料准备
  - 讲解内容准备
  - 现场准备演讲内容
3. 沙龙讲解
  - 理性了解
  - 感性认知
  - 微沙龙讲解与大型沙龙区别
  - 现场模拟沙龙演讲
4. 辅助工具
  - 辅助工具类别
  - 辅助工具应用