

VIP 客户财富沙龙

课题背景

与普通的一对一营销不同之处，投资沙龙是一种“一对多”的营销方式，既体现了银行的品牌效应，同时也是一种比较有效的服务与产品传达方式。经过周密的沙龙安排，一方面可以带动银行当下的营销服务氛围，同时也是一种“以战养战”的模式。讲师在银行的VIP沙龙组织过程中，担任沙龙的主讲，结合银行的指标策略，在整个过程中银行的理财经理必须全程参与并追踪邀约过来的客户，进而内外配合，达到客户最佳体验！

课程对象

银行VIP客户

课程大纲 (0.5-1天)

模组	纲要	备注
客户投资理念沟通	<ol style="list-style-type: none">1. 您心目中的“理财经理”2. 什么是理财规划3. 投资这件事，必须要说说“散户 VS 主力”4. 何为纪律性投资？<ul style="list-style-type: none">● 投资？● 还是赌博？	(客户沙龙是：一对多的营销，客户沙龙是为了实战训练理财经理，挑选种子！)
客户理财规划	<ol style="list-style-type: none">1、人生不同阶段的理财规划 创业期	

	<p>成长期</p> <p>成熟期</p> <p>退休期</p> <p>2、产品配置</p> <p>资产</p> <p>负债</p> <p>3、时间与空间上的动态调整</p> <p>4、理财经理为您做什么？</p>	
<p>客户基金诊断</p>	<p>1、为何是基金？</p> <p>2、基金是什么？</p> <p>3、基金怎么买卖？（投资逻辑）</p> <p>4、客户互动：单一基金怎么判断？</p> <p>✓ 基金评分</p> <p>✓ 基金业绩</p> <p>✓ 基金公司</p> <p>✓ 基金经理</p> <p>✓ 基金风险</p> <p>✓ 投资风格</p> <p>5、基金怎么筛选？</p> <p>● 选对</p> <p>● 做对</p>	

	6、理财经理怎么帮你打理基金？ 7、客户互动：基金诊断！ 8、总结	

讲给你听：专题培训

做给你看：客户投资沙龙

你讲我听：学员实操

你做我评：案例研讨