

# 基金销售与服务诊断技巧

## 课题背景

随着资管新规出台，“净值化”资产管理将成为市场趋势。基金（公募）产品是商业银行“核心资产管理工具”之一，是财富管理领域必须要重视的产品。基金产品基于其风险介于“股票”与“银行理财”之间，成为客户资产组合不可或缺的配置，是维系客户关系的重要抓手。同时，基金产品销售也是商业银行中间业务收入的主要来源之一，受到各大银行重视。基金产品也是目前银行柜台上唯一一款与资本市场联动的理财类产品，所以也是考验理财经理专业能力的载体，所以提升和优化基金销售与服务技能是商业银行财富管理发展过程中的“必经之路”！

张宇泽老师个人出版专著： 《基金销售红宝书——『权益类产品』营销技巧与方法》 经济  
管理出版社

本书总结本人 10 年来财富管理领域客户营销与服务经验，结合相关  
案例，聚焦权益类资产管理与产品配置服务逻辑。



(见京东商城/当当网)

**喜马拉雅FM**

财富专题主播-收索“张宇泽”  
 《每周财富专题（简报）》  
 《财富狙击战》（客户版）

### 课程对象

支行、网点零售（个金）营销主管/营销人员

### 课程大纲（1天）

主题	内容纲要	备注
<p><b>销售流程与技巧</b></p> <p>（售前/售中/售后）</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 客户邀约与说服策略</li> <li>■ 亲和力与信赖度建立</li> <li>■ 基金客户心理分析</li> <li>■ 产品介绍技巧</li> <li>■ 异议解除</li> <li>■ 缔结成交</li> <li>■ 售后服务</li> </ul>	1h
<p><b>基金销售与诊断流</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 基金销售“6+5+2”全流程服务营</li> </ul>	3hs

<p><b>程 (6+5+2)</b></p>	<p>销</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 单一产品：6脉神剑</li> <li>■ 综合评分/评级</li> <li>■ 历史业绩</li> <li>■ 基金经理</li> <li>■ 基金公司</li> <li>■ 基金风险</li> <li>■ 投资风格</li> <li>■ “5”-基金组合诊断 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 跨产品</li> <li>■ 跨资产</li> <li>■ 跨经理</li> <li>■ 跨公司</li> <li>■ 跨市场</li> </ul> </li> <li>■ “2”-售后服务 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 定期报告</li> <li>■ 盈亏预警</li> </ul> </li> </ul>	
-------------------------	--	--

<p><b>客户开发路径</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 基金客户的分类 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 存款/理财客户</li> <li>■ 代发客户</li> <li>■ 股市客户</li> <li>■ 基金常客</li> </ul> </li> <li>■ 基金客户的营销路劲</li> <li>■ 基于诊断的微信营销 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 如何让你的客户成为你的推 销员</li> </ul> </li> <li>■ 如何行外吸金  微信病毒式传播的营销策略</li> </ul>	<p>2hs</p>
<p><b>理财经理/客户经理</b></p> <p><b>胜任力模型</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 客户维护</li> <li>■ 成交技巧</li> <li>■ 谈判技巧</li> <li>■ 产品介绍</li> <li>■ 需求分析</li> <li>■ 客户开发</li> </ul>	<p>1h</p>

	■ 积极心态	
--	--------	--

本次课程努力做到：

- 学员疏通理念和技能——老生常谈，但不得不谈
- 学员业务逻辑（思维）放开——指标太多，思维要放开
- 让学员培训后面对客户时，有直接可以拿来用的工具、技能、话术——短期要出业绩，  
长期要持续
- 你说课程效果在哪里？——讲师除了讲给理财经理听，还擅长讲给客户听：客户基金投资沙龙，做给你看！

执行方式

**困  
燥  
辖  
翫**

讲给你听

你讲我听

做给你看

你做我评

——把培训做成训练，重于实战！



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