

# 客户资产经营技能与产能提升

——以基金可视化营销与服务技能为例

## 课题背景

### ■ 培训的落地性！

这是每一位培训讲师需要思考的问题，本课程开发立足银行一线业务逻辑，从知识、技能、工具、案例四个角度出发而设计。

### ■ 银行一线指标太多！

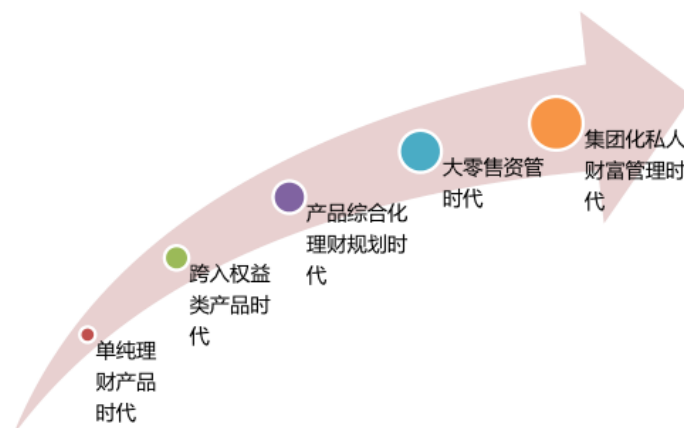
如何通过重点业务，撬动综合指标提升，带动营销人员各项指标巧做是各大银行业务的诉求。

### ■ 客户关系经营不是最终目的！

传统培训过于着眼于“客户关系经营”，比方销售技巧、销售流程、电话营销等等，对于银行产能来说，“客户资产经营”技能才是根本。

### ■ 零售（财富管理）转型时代的到来！

处于各个发展阶段的商业银行，从简单的存储业务——至理财产品业务起步（固收类）——再至基金等权利类产品的上架，代表了转型的三个时代，本课程执行可由浅入深，针对银行不同的发展阶段，量身定制。



## 课程对象

支行、网点零售（个金）营销主管/营销人员

## 课程大纲（2天）

模组	纲要	备注
<b>第一模组：</b>  <b>市场：危机？</b>  <b>还是机遇？</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 背景：市场起来了！</li><li>■ 如果市场下去了呢？</li><li>■ 背景：市场化改革</li><li>■ 零售需要布局</li><li>■ 如何唤醒沉睡客户？</li><li>■ 关键：唤醒后呢？</li><li>■ 是危机，也是机遇</li></ul>	1H
<b>第二模组：</b>  <b>营销模式变革</b>  <b>+工具引入</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 传统模式</li><li>■ 营销模式变革</li><li>■ 基金案例研讨：固有的营销模式！ 刘先生的基金投资过程！</li><li>■ 可视化工具引入（设计与制作）<ul style="list-style-type: none"><li>■ 可视化垫板</li><li>■ 可视化系统（软件）</li></ul></li><li>■ 客户关系营销的目的？</li><li>■ 客户资产经营</li><li>■ 为何聚焦基金？</li></ul>	2Hs

	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 困境与障碍</li> <li>■ 指标太多了！</li> </ul>	
<p><b>第三模组：</b></p> <p><b>销售攻坚战：</b></p> <p><b>资产经营技能提升</b></p> <p><b>——聚焦可视化基金销售策略</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 基金产能来自哪里：客群？</li> <li>■ 精准营销策略 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 套牢族</li> <li>■ 定存/理财/国债族</li> <li>■ 三方存管族</li> <li>■ 个贷族</li> <li>■ 其他</li> </ul> </li> <li>■ 基金定投：是个“养鱼池”</li> <li>■ 单一基金：销售技巧 (6+5+2)</li> <li>■ 基金组合：判别技能</li> <li>■ 售后服务是为了深度营销</li> <li>■ 资产经营技能</li> <li>■ 客户案例+话术</li> <li>■ 小组演练 (结合工具实战技巧)</li> <li>■ 高端营销</li> </ul> <p>(熟悉工具，结合当季精选基金，穿插学员分组互动环节，让学员模拟实战基金解析和诊断)</p>	3Hs

<p><b>第四模组：</b></p> <p><b>历史存量问题</b></p> <p><b>&amp;首发基金</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 存量套牢问题</li> <li>■ 真实客户案例解析</li> <li>■ 通过客户案例掌握资产动态管理</li> <li>■ 小组演练</li> <li>■ 首发基金销售技能</li> <li>■ 案例与互动</li> </ul> <p>(结合运用工具，分析历史销售问题)</p>	<p>1H</p>
<p><b>第五模组：</b></p> <p><b>基金产能提升</b></p> <p><b>计划</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 目标：产能在哪里？ <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 存量客户 <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 存量投资过基金的客户</li> <li>◆ 存量未投资过基金的客户</li> </ul> </li> <li>■ 新拓客户 <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 新拓投资过基金的客户</li> <li>◆ 新拓未投资过基金的客户</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>■ 执行：坚持+巧做</li> <li>■ 结果：意想不到</li> <li>■ 案例与互动</li> </ul>	<p>2H</p>
<p><b>第六模组：</b></p> <p><b>进阶版：基金</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 全指标视野</li> </ul> <p>客户类指标是根本：</p>	<p>2Hs</p>

<p><b>营销撬动整体指标！</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 客户类</li> <li>✓ 负债类</li> <li>✓ 资产类 (中收)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 基金+客户提升</li> <li>■ 基金+新拓客户</li> <li>■ 专业服务留住和挖掘客户</li> </ul> <p>存款理财是蓄水池：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 基金+存款挖掘</li> <li>■ 基金+理财产品</li> <li>■ 专业服务做大资产池 (AUM)</li> </ul> <p>中收是利润来源：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 基金+保险规划</li> <li>■ 基金+贵金属</li> <li>■ 基金+个贷</li> <li>■ 案例与互动</li> </ul> <p>(结合运用营销工具，强化基金销售的同时，撬动其他指标一起做！本环节意在让学员学会善用、善借工具，提升客户交叉营销服务能力)</p>	
<p><b>第七模组：总结</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 管理重思路</li> <li>■ 销售重行动</li> <li>■ 销售的三个境阶</li> </ul>	<p>1H</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 职业生涯之路</li> <li>■ Q&amp;A</li> </ul>	
--	---	--

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

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