

# 基金营销核心竞争力提升

**培训对象：**理财经理

**课程时间：**1天/6小时

**授课方式：**案例分享+角色扮演+示范演练+小组讨论+视频教学

## 课程大纲

### 第一讲 基金投资实务基础

1. 基金分类
  - 1) 股票基金
  - 2) 债券基金
  - 3) 混合基金
  - 4) FOF 基金
  - 5) ETF 基金
  - 6) QDII 基金
2. 基金分析四维度
  - 1) 基金公司
  - 2) 基金经理
  - 3) 基金指标
  - 4) 行业赛道
3. 基金定性分析
4. 基金定量分析
5. 公募基金投资策略及解读

## 6. 私募基金投资策略及解读

### 7. 基金组合配置策略

- 1) 核心卫星策略
- 2) 动态再平衡策略
- 3) 逆向投资策略

互动猜一猜：哪些数据你应该知道？

- 1) 目前有多少家基金管理公司
- 2) 目前资产管理业务总规模是多少？
- 3) 目前有多少只公募基金？基金规模是多少？

## 第二讲 基金专业诊断方法

1. 基金投资基本面分析
2. 基金投资技术面分析
3. 基金投资情绪面分析
4. 基金公司管理风格
5. 基金经理投资风格
6. 底层资产投资策略

练习：掌握两只基金对比诊断方法，并向客户进行展示

互动看一看：这些误区你中过吗？

- 1) 过度强调基金历史业绩
- 2) 只会用收益论证基金投资性价比
- 3) 盲目迷信基金价值投资理论
- 4) 基金净值出现回撤时只能劝客户坚持持有？

## 第三讲 基金营销技巧

1. 基金潜力客户筛选
  - 1) 交易历史
  - 2) 交易偏好

- 3) 交易回避
- 4) 职业特点
- 5) 性格特点

## 2. 基金客户邀约话术

- 1) 话题切入
- 2) 市场行情分析铺垫
- 3) 产品卖点提炼
- 4) 需求探询与交易确认
- 5) 客户邀约确认
- 6) 面谈工具模板应用

情景演练：向理财资金未到期客户进行基金产品电话营销

## 3. 基金交易习惯培养

- 1) 基金定投择时
- 2) 基金定投择基
- 3) 基金定投策略

## 4. 基金客户异议处理

- 1) 厌恶风险
- 2) 无闲置资金
- 3) 偏好特点交易渠道
- 4) 偏好特点类型基金
- 5) 无决定权

## 5. 基金售后维护与二次营销

## 6. 基金专业投资顾问形象打造

课后想一想：构建符合自身特点的基金池