

## 理财经理角色定位与专业营销技能

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 财富管理行业发展特点与趋势

1. 商业银行经营转型发展需要
2. 国内外财富管理行业发展趋势
3. 商业银行财富管理面临机遇与挑战
4. 资管新规后净值化理财时代影响

#### 第二讲 理财经理岗位职责与定位

1. 理财经理岗位职责
  - 1) 维护与经营客户关系
  - 2) 开拓与挖掘新增客群
  - 3) 为客户匹配产品组合与配置策略
  - 4) 提升客户AUM资产
  - 5) 解决客户个性化理财规划需求
  - 6) 做好售后服务与动态调整

思考：角色认知测评，我工作的角色是什么？

2. 理财经理岗位的服务理念
  - 1) 兼具理性与感性

- 2) 客观中立 保持专业立场
- 3) 注重服务深度而非服务效率
- 4) 兼顾金融需求与非金融需求

思考：我能够为客户提供什么价值？

### 第三讲 理财经理基本认知

1. 如何认识理财、投资与投机的关系
2. 如何认识安全性、收益性和流动性三性关系
3. 如何认识不同家庭生命周期适合的理财方式
4. 如何把握产品营销和合规销售之间的平衡点

### 第四讲 理财经理岗位工作流程

1. 晨间市场资讯解读
  - 1) 掌握数据
  - 2) 重点解读
  - 3) 及时分享
2. 客户名单筛选
  - 1) 围绕销售任务筛客户
  - 2) 围绕管理目标筛客户
  - 3) 围绕数据指标筛客户
  - 4) 围绕客户价值筛客户
3. 客户面访技巧
  - 1) 高效客户 KYC 法则  
客户的过去、现状与将来  
客观的看法、设想与愿景  
客户的财务信息与非财务信息
  - 2) 顾问式营销方法  
设置场景化提问

设置共情式提问

设置预设式提问

设置质疑式提问

设置转场式提问

设置假设式提问

#### 4. 电话营销技巧

1) 电话营销目标分类及营销话术

2) 电话营销客群分类及营销话术

3) 电话营销数量与质量标准制定

4) 如何开场吸引客户注意

5) 如何沟通卸除客户戒备

6) 如何结语锁定客户期待

#### 5. 微信营销技巧

1) 微信营销目标分类及营销话术

2) 微信营销客群分类及营销话术

分享：理财经理微信表情包制作小技巧，赢得客户青睐

#### 6. 营销线索梳理和追踪营销技巧

1) 如何高效识别营销线索

2) 如何有效追踪营销线索

### 第五讲 保险产品销售技巧

1. 构建客户保险理念的四个方法

2. 保险产品切入策略

1) 资产配置切入法

2) 资产检视切入法

3) 市场分析切入法

4) 风向敞口切入法

- 5) 焦点事件切入法
- 3. 保险产品一句话营销方法
  - 1) 一句话从哪里讲起？
  - 2) 怎么讲好一句话？
- 4. 客户异议处理方法
  - 1) 客户回复买过了
  - 2) 客户回复考虑考虑
  - 3) 客户回复时间太长
  - 4) 客户回复商量商量
- 5. 异议处理四部曲
  - 1) 如何精准定位原因
  - 2) 如何郑重重申立场
  - 3) 如何专业重述价值
  - 4) 如何巧妙锁定承诺