

理财经理实战营销技能提升

——8小时高效工作法则

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) 注重服务厚度而非服务效率
- 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. 早间客户名单筛选

- 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. 早间客户接访

- 1) 自然进店新客户
- 2) 无人维护老客户
- 3) 初次认领老客户
- 4) 如约到访老客户

4. 早间电话营销

- 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

反思：为什么我打的电话让客户着急挂断？

演练：结合客户背景资料，模拟电话营销场景

5. 午间微信营销

- 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

练习：结合时点要求，编辑打动人心的微信内容

6. 晚间业务梳理与工作总结

- 1) 当日数据整理与营销总结
- 2) 当日客户沟通盘点与记录
- 3) 次日邀约客户清单拟定
- 4) 次日业务营销计划制定

练习：制定业务目标与待营销客户清单

第五讲 理财经理客户拓展规划

- 1) 存量客户：盘活的六个过程
- 2) 新增客户：获客的三个渠道
- 3) 客户识别方法：识别 3A 客户
- 4) 客户标签管理与预期值管理
- 5) 客户价值分类与维护服务计划制定

练习：按照客户价值分类，建立客户分层维护计划表