

新时代高净值客户开发与营销策略

课程背景：

随着居民财富的不断增长，高净值客户对于财富管理的理解与需求发生了深刻变化。伴随着国内经济环境的变化和金融市场投资标的的不断演化，市场趋势也变的更加扑朔迷离，对投资者的要求也更加高，另一方面客户对理财顾问的专业性也要求越来越高。需要提高理财顾问精准的营销能力和驾驭各种复杂类产品的专业能力，最大限度地开发客户潜力，提高客户人均效能，实现高效营销和精准营销。

授课对象：理财经理

课程方式：案例分享+角色扮演+示范演练+小组讨论+视频教学+课堂互动

课程大纲

第一讲：新时代背景下财富管理需求

1. 全球经济时代变化特征
2. 财富管理行业发展趋势
3. 同业竞争形势下财富管理新内涵
4. 财富管理客户需求变化特点

第二讲：客户分层与开发方法

1. 客户分层四维度：

重点价值客户

重点发展客户

重点保持客户

重点挽留客户

2. 识别筛选高净值客户四标准
3. 客群分群经营策略

年轻客群

老年客群

女性客群

高净值客群

4. 高净值客户精准画像
5. 高净值客户金融需求心理特征
6. 高净值客户高效切入营销技巧

第三讲：高净值客户基础营销技巧

高效 KYC 法则

1. 客户的过去、现状与将来
2. 客观的看法、设想与愿景
3. 客户的焦虑、不安与隐忧
4. 客户的财务信息与非财务信息

顾问式营销方法解析

1. 构建你的预说服场景
2. 开启客户潜意识预说服“开关”

3. 设置场景化提问
4. 设置共情式提问
5. 设置预设式提问
6. 设置质疑式提问
7. 设置转场式提问
8. 设置假设式提问

案例分析：结合四类主流客户案例，设计顾问式营销谈话提纲

第四讲：高效产品呈现与异议处理

1. 简单产品呈现方法：四点合一法

2. 复杂产品呈现方法：

理性卖点+感性卖点+放大焦点

运用复杂产品销售万能公式

3. 资产配置方案呈现要点：

WHY+WHEN+WHO+HOW MUCH

4. 异议处理五部曲：

如何展现理解客户

如何精准定位原因

如何郑重重申立场

如何专业重述价值

如何巧妙锁定承诺