

《复杂性产品营销技巧》

课程收益：

1. 掌握让客户自我营销的金融产品营销方法
2. 夯实各类主打产品的专业了解和实战营销技巧
3. 将主打产品组合销售，为客户提供综合服务方案
4. 熟悉掌握分层客户的资产配置原理与实施方法

课时：9 小时

项目大纲：

【培训前】

1. 课前调研：收集参训学员的背景以及其对培训的需求，真实了解前线展业瓶颈，对症下药
2. 主打产品调研：收集在售主推产品和大类资产的信息，融入和贯穿整个培训的案例打样、工具、话术，提升培训落地效果

【培训内容】

【产品篇】（3 小时）

1. 各类资产的投资逻辑解读和前景分析
 - 票据
 - 城投债
 - 地产基金
 - 二级市场

2. 各类资产的风险因素和挑选策略

- 票据
- 城投债
- 地产基金
- 二级市场

工具: 各类资产的挑选方法论和市场环境配合要素

演练: 产品亮点提炼---分组编写话术与微信文案, 全员分享点评 (1 小时)

【销售篇】(3 小时)

3. 客户自我营销法

- 为“好产品”打标签
- 不确定中的几个确定
- 结合市场环境和客户需求的产品营销法 TIP
 - T - 市场趋势热点切入: 各种经济指标和政府政策、谈资、话术
 - I - 当下的投资策略
 - P - 解决方案建议

4. 多产品交叉销售

- 各类资产的角色与营销方法论
- 让人最容易接受的“资产配置”理念营销法
- 多产品的交叉搭配配置法
- 常见“资产配置”的异议处理
 - 理解
 - 引导

➤ 重申

- 各类产品的常见客户异议处理

5. 加大加速成交

- 令人心服口服的异议处理技巧

- 配了=配够了=配对了？重新正确配置

工具: 标准普尔配置图和 TIP 营销话术

演练: 分组解读与借力市场营销,组与组对练, 全员分享点评 (1 小时)

【客户篇】(1 小时)

6. 新时代的新客户获取

- 微信社群经营

- 微信朋友圈经营

- 陌生客户的信任建立和转化技巧

- 微课程的关键元素和技巧

工具: 朋友圈微课程模板

演练: 分组编写软性营销的朋友圈文案,全员分享点评 (1 小时)

【培训后跟进】

线上答疑: 培训后 1 周进行 1 小时线上答疑。提前 2 天收集学员训后实操时遇到的问题, 在线进行答疑和指导。如果碰到培训中没有覆盖的技巧, 会作适当延伸。