
《投资顾问业务推动能力和销售技巧》训练营

主讲：郑文斯

【第一模块 --- 投资顾问定位和销售能力】

课时: 6 小时白天上课 + 3 小时晚上演练

课程大纲/要点：

壹、 投顾定位和日常工作重点

- 理财师工作指导
- 培训
- 陪访
- 路演

贰、 理财师工作指导

- 识别短期能成交的目标客户
- 客户需求判断和客户名单分类排序
- 主打产品亮点包装
- 市场热点与投资产品对应性链接
- 陪访前中后设计与准备

参、 短期成交的目标客户分析

- 需求 (注意市场)
- 信任 (相信专家 & 理财顾问)
- 能力 (可投资产)
- 各类基金的适合人群: 债基、货基、股票型基金、混合类基金、指数型基金.....

四、 配合客户的基金配置法

- 资本市场的顾问式销售
 - 了解客户基本情况

-
- 客户投资相关情况
 - 客户的风险评估分析
 - 客户未来期望的目标
- 不同经济周期下的基金 & 股票投资策略

伍、 引发客户主动投资的基金 & 股票营销 3 步骤

- 快速成交的 TIP 营销法
- 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

六、 多产品交叉销售

- 资产配置的重要性
- 科学的资产配置---多基金多资产类别
- 让人容易接受的资产配置营销法

七、 提升业绩---存量客户管理

- 微笑曲线下的“低买高卖”
- 定投
- 定期组合检视
- 巧用公开市场信息助攻
- 突发新闻应对

八、 常见的客户异议处理

- 理解
- 引导
- 重申

晚课通关演练:

全员分组, 每组不超过 3 人,按不同场景和客户背景作模拟销售通关演练。

通关演练以组对组形式到台上进行 PK 对练, 一组当营销人员, 一组当客户。每组对练时间为 20 分钟, 每个人发言不得少于 5 分钟。完成后由台下评委老师和领导打分

点评, 台下观众也可以发问或补充抢分。

打分分 3 大维度: 1. 市场分析、2. 产品对应、3. 异议处理

【第二模块 --- 投资顾问培训能力提升】
课时: 6 小时白天上课 + 3 小时晚上演练

课程大纲/要点:

壹、 投顾的不同培训频率和重点

- 早会: 隔夜重大财经消息 + 当天重点业务打法策略
- 午间: 日间财经消息与产品关系
- 夕会: 成功案例和客户常见异议分享
- 重点产品培训
- 各培训时间掌握

贰、 确保培训效果的方法

- 通关
- 奖惩制度
- 形式设计

参、 理财师的几大共性痛点

- 客户不出现
- 客户没兴趣
- 客户不相信

四、 “客户邀约技巧”培训要点

- 客户邀约 3 步走: 原因、利益、确认
- 电话与微信邀约
- 不同类型客户的邀约话术
- 日常邀约话术复盘工作重点

伍、“客户需求掘挖 KYC”培训要点

- KYC 维度 FORM
- 深挖需求三步走
- “真”聊天的艺术
- 不同类型客户的软肋和聊天兴趣点
- KYC 通关要点

六、“关键经济数据掌握和运用”培训要点

- 投资产品的顾问式销售
- 关键经济指标解读和发布时间
- 政府政策对投资市场的影响
- 市场与客户需求的结合
- 通俗易懂的市场分析通关要点

七、新时代的客户信任建立和软性营销

- 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

晚课通关演练:

每组按各自支持的网点实际面对的业务问题和理财师能力情况设计培训，培训需与实际问题一一对应。

打分分 3 大维度: 1. 业务问题和痛点分析、2. 培训对应精准度、3. 培训前中后设计与跟进追踪

【第三模块 --- 投资顾问沙龙路演策划能力提升】

课时: 6 小时白天上课 + 3 小时晚上演练

课程大纲/要点：

壹、 决定活动成效的路演元素

- 邀约客户质量
- 嘉宾演讲效果
- 当场谈单准备和布置
- 活动后续跟进
- 不同活动目的的不同设计

贰、 提升到场客户质量的方法

- 客户定位与筛选
- 邀约话术
- 提升理财师邀约动机的方法：奖惩游戏、干货预告、讲师包装
- 活动前期宣传要素
- 邀约情况实时战报和盘点把关

参、 提升嘉宾演讲质量的方法

- 预演
- 绩优理财师优先场
- 演讲技巧
- PPT 逻辑和产品包装技巧
- 场控的注意和禁忌

肆、 提升当场谈单效果的方法

- 活动时间安排
- 活动后的谈单专家、场地和流程设计

伍、 提升活动后续跟进质量的方法

T: 路演当天活动后盘点要点 和 晚上精彩内容回顾

T+1: 软文发布和跟进话术

T+3: 辅销工具: 软文、小视频、朋友圈、话术、金句

T+7: 跟进盘点和陪访邀约

晚课通关演练:

每组 3 人, 就最新市况和主推产品设计 20 分钟沙龙路演内容。每人发言不能少于 5 分钟。

打分分 3 大维度: 1. 引发兴趣与共鸣、2. 内容逻辑和说服力、3. 演讲技巧