

基金营销能力提升训练

课程背景：

针对银行销售人员普遍存在在弱市和震荡市环境中不敢和不会销售基金产品、不敢触碰和服务基金亏损客户等营销难点，本课程侧重于让理财经理树立正确的基金销售和投资逻辑，从价值投资的角度让基金成为客户资产配置中不可缺少的一部分，通过帮助客户确定理财目标、告诉客户为什么要买基金、为什么要现在买基金、为什么要在银行渠道买基金来打通客户接受和持有基金产品的理念，同时通过基金组合的挑选、资产分析等服务，建立起循环销售和信任提升的过程，助力金融机构实现产能、客群和资产的多维度提升。

课程收益：

- 夯实基金产品服务专业知识
- 充分了解在基金甄选的方式、诊断方式挽回在客户心中的信任
- 学习财富管理产品组合和综合服务方案。
- 掌握营销技能，演练营销技能，并能在实际工作中加以应用；
- 学员在大量的案例分析中深入理解各项知识；

课程主讲：田密

课程特色：

- 实战派讲师，擅长将枯燥的金融知识融入身边的日常案例；
- 深入浅出，通俗易懂；理论与方法相结合，案例众多；
- 生动有趣：紧跟时事热点、现场掌声、笑声不断；
- 擅长互动式教学,能够带领学员完成“学习”—“练习”—“运用”过程

培训时间：1天，6小时/天

培训对象：理财经理/客户经理/财富顾问/销售主管

授课方式：主题讲授+现场演练+案例研讨

课程大纲

导入部分

思考：客户的购买行为分析

讨论：为何基金赚钱，基民却赚不到钱？

1、为什么没有销售信心

- 1) 经济大环境
- 2) 亏损，失去信心
- 3) 抱怨追热点，买在高位
 - ✓ 客户配置基金的必要性
2. 了解经济、行业周期轮动
 - 1) 股市呈现的牛/熊/震荡市轮动特点
 - 2) 价值与成长，行业轮动
 - 3) 美林时钟与基金配置
 - 4) 经济周期各阶段中的板块表现
 - 5) 历年来各行业超额收益
3. 牛市、熊市与震荡市中的不同营销策略
 - 1) 不同阶段判断方法及策略简述
 - 2) 牛市上半场营销策略：推动客户转化、抢得先机,以速度制胜
 - 3) 牛市下半场营销策略：止盈、转换、多元化配置，[增强客户体验](#)
 - 4) 熊市基金营销策略：亏损客户盘活与基金健诊
 - 5) 震荡市基金营销策略：逢低布局，基金定投
4. 基金销售技巧及常见异议问题
 - 1) 金融产品销售基本流程
 - 2) 针对不信任基金的客户
 - 3) 针对亏损过的客户
 - 4) 针对只想申购老基金，不想认购新基金的客户
 - 5) 针对不需要基金的客户（4种不同的不需要）
 - 6) 针对只想等到波动的谷底再买的客户
 - 7) 针对准备去互联网渠道购买客户
 - 8) 针对定投基金后亏损的客户
 - 9) 演练：基金销售“利益销售法”