

基金销售技能提升培训

一基金销售异议及拒绝处理

课程收益：

- 充分了解基金销售异议的方式、诊断方式挽回在客户心中的信任
- 学会面对基金销售拒绝处理，提高销售成功率；
- 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：银行个金条线客户经理

授课方式：主题讲授+现场演练+案例研讨

课程大纲

一、为什么没有销售信心

1. 经济大环境
2. 亏损
3. 抱怨

二、异议处理（常见问题）

1. 我更喜欢自己炒股，收益比基金高很多，还灵活
2. 之前听理财经理的建议买基金，亏了不少钱
3. 我只买固定收益的理财，基金会亏钱，受不了
4. 买基金还要一直关注，经常会忘记，想起来看看就亏钱
5. 我平时经常月光，哪有钱买基金
6. 基金已经涨了这么多，现在买会不会接盘？
7. 证券公司的投顾给我推荐了一些基金，还不错，我一直在那里买
8. 我在天天基金买挺好的，又方便手续费还低
9. 其他常见问题等

工具：基金销售单页

三、做好售后管理，才能加投不断

一、基金售后管理的重要性

1. 基金是长期投资，不会一帆风顺
2. 客户投资需求会随着生命周期而改变
3. 做好服务，客户才会一直跟随

二、基金健诊流程及工具

第一步：观察宏观经济及市场情况

第二步：回溯基金业绩

第三步：进行投资组合与市场对比

第四步：分析基金风险

第五步：得出综合结论

工具：基金健诊表格

四、根据宏观环境和市场风格变化做调仓建议

1. 震荡市（宽幅、窄幅）

2. 熊市（阴跌、暴跌）

3. 牛市（慢牛、疯牛）

4. 工具：基金健诊 APP 学习应用