

# 基金营销工具——基金定投营销突破

## 课程背景：

### 一、基金应该怎么投？

1. 精挑细选的基金，结果还是出现亏损，怎么办？
2. 行里下达的任务指标不能不完成啊，推了又怕亏，咋办？
3. 基金分析来分析去就是过往业绩、基金经理、投资范围等，但还是没把握
4. 自己对基金都还没搞明白，还怎么跟客户去分析解释？
5. 目前的市场适合投基金的情况下，到底怎么跟客户沟通比较合适呢？

### 二、定投亏损了，怎么办？

1. 有些老客户还是大客户，出现亏损，怎么办，着急！
2. 面对收益波动起伏如此大的基金市场，后续到底应该如何面对客户？
3. 亏损的客户现在都不接我电话了，我也不知道后续如何跟客户打交道了，沮丧！
4. 面对小幅亏损的客户，怎样才能让他们仍然保持信心，继续基金投入？
5. 后续一直都会有基金的指标下达，如何避免亏损对我客户群体可能带来的伤害？

### 三、基金到底怎么诊断？

1. 基金收益分化明显，摸不透啊
2. 之前跟客户推荐基金的时候和诊断时的依据没什么差别，客户不买账！
3. 基金包含的信息如此众多，到底从哪里着手分析诊断？
4. 如何才能给出全面的诊断建议，让客户能够愿意接受和实施？
5. 在充满变数的基金市场当中有什么策略才能让客户立于不败之地？

## 课程收益：

- 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
- 学会把握市场变动规律，选准申购赎回时机，提高交易成功率；
- 掌握基金定投营销技能，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：

- 原则方法，体系制胜；大量案例，熔炼办法；
- 深入浅出，通俗易懂；理论与方法相结合，案例众多；

- 实用有趣，紧跟热点,现场掌声、笑声不断；

**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、阻碍基金销售的原因

- a) 经济大环境
- b) 预测涨跌
- c) 害怕亏损
- d) 抱怨
- e) 缺乏信心
  - ✓ 重新开始认识基金销售

### 二、客户投资基金的动力

- a) 心理分析：动力与阻力
- b) 市场经济发展的必然
- c) 通货膨胀的压力
- d) 分享国家经济成长的果实
- e) 数据会说话

### 三、基金定投有哪些优势

- a) 定投微笑曲线的精髓：左侧赚份，右侧赚钱
- b) 基金投资中人性的弱点

- c) 资产配置到底有多重要
- d) 经典配置组合

#### 四、基金定投实战演练

- a) 客户画像---公募基金投资者最新数据
- b) 超额收益的秘密
- c) 基金选择的技巧
- d) 举例子、打比方、讲故事
- e) 基金定投营销工具包

✓ 基金定投实战通关演练