

实物黄金营销技能提升

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；
- 实用落地：直击市场热点和核心利益

培训时间：1天 6小时/天

授课方式：主题讲授+现场演练+案例研讨

课程主讲：田密

课程收益：

- 掌握贵金属在资产配置中的重要意义
- 掌握贵金属的销售技巧
- 学会把握价格变动规律

培训时间：1天

培训对象：银行个金条线客户经理

授课方式：主题讲授

课程大纲

第一讲：为什么要投资黄金？

一、从销售的角度解读——给你一个非卖黄金不可的理由！

1. 资产配置需求——保值、增值、避险...

案例运用：运用历史数据对比物价与比金价的变化

2. 实物黄金的三大特性——饰品功能、礼品功能、投资品功能

- A. 中国人对黄金喜爱的传统

B. 馈赠、传承（案例）

C. 黄金（工艺品）的收藏、升值空间巨大

案例运用：涨了 1 千倍的“熊猫金币”！

二、黄金销售，要懂一点传统文化

1. 黄金与五行

A. 五行缺金补金

B. “土生金”——“土命”适合戴黄金

C. “金生水”——“水命”最适合戴黄金

2. 黄金与健康——身体不好，更要佩戴黄金！

3. 本命年犯太岁，就戴黄金化解！

4. 2022 年适合戴黄金的群体

第二讲：旺季营销实战黄金销售技巧

一、黄金销售的厅堂布置

1. 黄金营销氛围的打造

案例学习：图片、视频——他行黄金销售的厅堂布置

2. 热卖的产品摆放要点

二、黄金销售适合“蹭热点”

1. 结合本网点实际情况

2.“微型沙龙”一对多

3.结合热点新闻事件

4.客户邀约技巧

5.三类常见客户应对方案

三、存量客户的开发

1.针对黄金投资老客户

电话销售话术举例：

“X总，黄金最近又涨了，恭喜您的金条又增值不少。我行又推出一款……”

2.针对其他客户

电话销售话术举例：

3.微信、抖音、快手等新媒体宣传、营销

A. 怎样写出高水平的文案

B. 客户日常微信维护

C. 案例：他行抖音销售黄金欣赏

第三讲：真金白银不怕火（解决客户与自己的疑惑）

1.客户说：黄金的收益到底好不好？

2.客户说：黄金这十二年涨太多了，现在又跌太多，我不敢买！

3.客户说：我已经买很多黄金与白银了！

4.客户说：想等跌到底，最低点再买黄金！

5.客户说：我觉得黄金的变现性太差，我不想要！

6.疑问面面观…

第四讲：通关演练

1.产品介绍演练

2.电话销售演练

3.拒绝处理演练

4.五分钟“微型沙龙”讲解

5.营销话术通关演练