

《私人银行客户信息情报获取技巧》课纲

——讲师陈方晖

课程背景：

在中国宏观经济发展呈现 L 型走势的情况下，中国的私人财富市场继续保持了高速增长。报告显示 2019 年中国高净值人士有 258 万人，而在 2008 年这一数据仅为 18 万人，10 年间中国高净值人群规模翻了八倍还多。这个数据说明这一巨大的蓝海市场给我们银行理财经理营销提供了无限的可能而这些高净值人士对于财富管理及传承的需要随着社会关系及环境的变化，日益变得迫切。

陈方晖老师交会大家挖掘客户，找到客户。

课程时间： 1 天 6 小时/天

授课方式： 讲师讲授+案例分析+视频互动+角色扮演+情景模拟+尖峰对决

授课对象： 零售条线负责人、支行行长、网点主任、客户经理、理财经理

课程大纲：

第一讲：收集客户情报

基本情况 姓名，身份证，职称、住宅电话，生日，血型。

专项情报 教育，家庭，人际，事业，生活，特长、内涵、精力，

对本银行态度

团体情报 单位，企业规模，产品，经营目标、采购环节，

销售环节、行业特色

第二讲：寻找目标客户

资料法 媒体法，间接市场调查法。报纸、杂志，广播、电视，统计、

资料，年鉴、工商公告、广告、网络、银行内部资料

朋友法 有权的人， 有钱的人、 有智慧的人， 有激情的人，

有美貌的人

关系法 让客户认同你、 让客户认同你的金融产品、

要求转介绍，真心感谢客户、 业绩目标客户，

第三讲：把握进入时机

重大体制变革时、经营管理方式大变、人事变动时、

与原合作银行发生矛盾时、重大庆典活动时、生产经营遇到困难时。

第四讲：多领域开发

- 1、从认识的人中发掘
- 2、借助专业人士的帮助
- 3、企业提供的名单
- 4、展开商业联系
- 5、结识像您一样的销售人员
- 6、从用车顾客中寻找潜在顾客
- 7、阅读报纸
- 8、高端车行服务及技术人员

第五讲：直接获取客户信息推动

- 1、直接拜访
- 2、连锁介绍法
- 3、销售信函
- 4、电话
- 5、展示会
- 6、扩大您的人际关系
- 7、结识您周围的陌生人
- 8、更广阔的范围

第六讲：圈子获取

- | | | |
|--------|---------|-------|
| 企业家协会 | 各地市行业协会 | 温州商户类 |
| 小企业协会 | 高端车行俱乐部 | 大切车队 |
| 阿拉善车友会 | 高端皮具俱乐部 | 女士按摩馆 |
| 女企业家协会 | | |