

金融理财产品营销技巧

主讲：金玉成

课程对象：

授课方式：

专题讲授、案例分析、小组研讨、互动发布、工具分享、头脑风暴、启发教学

课时安排：1天，6小时/天

课程大纲：

第一讲、财富管理基础知识

一、综合理财概念

- 1、什么是金融理财
- 2、客户为什么需要金融理财
- 3、理财规划师的职业前景
- 4、国外、国内零售银行的发展现状
- 5、理财生命周期及应用
- 6、客户的理财价值观及风险属性

二、理财规划中的投资与评估

- 1、银行理财产品概览
- 2、资产配置与绩效评估
- 3、货币时间价值
- 4、投资源自有效评估

三、综合理财规划

- 1、综合理财规划流程
- 2、理财规划书案例展示
- 3、理财案例分析

第二讲、客户营销技巧

一、态度决定一切——树立理财营销服务意识

- 1、优质服务的定义
- 2、五星级和四星级酒店的区别
- 3、知名金融机构贵宾理财服务的定位
- 4、用服务来拉动销售

二、成功理财经理必备五大素质

- 1、对营销工作的价值观认同
- 2、执着的进取心
- 3、丰富的产品知识
- 4、非凡的亲合力
- 5、终身学习的习惯

案例分享、头脑风暴

三、如何获得客户

- 1、我们的目标客户在哪里
- 2、寻找客户的四种方法
- 3、如何筛选目标客户
- 4、在现有客户中发现交叉销售的机会

四、客户营销的五个步骤

1、第一印象

A、如何建立良好的第一印象

B、3V 法则——Verbal 语言、Vocal 语气、Visual 视觉

C、理财经理服务礼仪

2、了解需求

A、为什么要了解客户的需求

B、理性需求与感性需求

C、挖掘客户需求——提问的技巧

D、S.P.I.N (提问四步骤)

E、如何探询新客户的需求

F、如何发掘现有客户的潜在需求

情景演练：接近客户、了解需求

3、介绍产品

A、金融产品的特性

B、如何介绍理财产品更吸引人

C、F.A.B (介绍产品的三个层次)

D、根据客户理财目标推荐合适产品

练习：介绍理财产品

4、尝试成交

A、成交的策略

B、如何处理客户的常见异议

C、LAPACT：倾听、理解、探询、解释、确认、感谢

练习：处理客户异议

5、有始有终

A、临别时该说的话

B、以终为始，长期服务

C、定期帮助客户检视理财方案的执行

D、发现客户新的需求

理财营销全流程案例分析及角色扮演

第三讲、课程回顾与互动交流