

如何有效开展理财沙龙

【课程背景】

随着社会经济发展，特别是互联网的发展，金融行业发生了翻天覆地的变化，各家银行之间竞争日趋激烈，产品同质化严重，客户需求发生了深层次变化，各家银行对客户维护手段也层出不穷，理财沙龙作为一种常规客户维护手段，在银行客户维护过程中一直扮演着非常重要的角色。在当前形势下，理财沙龙形式也越来越多样化，但是沙龙效果与预期却有较大差异，很多时候是钱花了，很热闹，客户却不见得买账，如何才能让理财沙龙效果最大化，提升客户满意度？本次课程将会为您一一展示。本次课程具有以下特点：

- 1、理论与实战演练有效结合，让参与学员充分掌握理财沙龙组织策划的方法技能；
- 2、本次课程强调案例的分析，通过案例来分析客户特征，通过客户特征的分析，提升理财沙龙的效能；

【课程收益】

- 1、了解当前理财沙龙举办的常见问题类型及原因；
- 2、了解常见理财沙龙的组织形式及各种形式的优缺点
- 3、帮助学员认识不同客户类型、客户需求，并能结合客户需求开展适合的理财沙龙；
- 4、掌握理财沙龙的关键流程，学会理财沙龙方案的制定与落实；

【课程时长】

6小时

【课程受众】

银行支行行长、理财经理

【课程大纲】

第一单元：课程背景分享

- 理财沙龙简介
- 理财沙龙对于银行客户维护的重要意义
- 理财沙龙组织策划常见问题分析

第二单元：理财沙龙组织与策划

- 理财沙龙的 6W2H
- Why

- What
- When
- Where
- Who
- Whom
- How
- How much
- 理财沙龙主题的确立
- 日常搜集发法
- 时下流行法
- 问题解决法
- 业绩为王法
- 节日主题法
- 理财沙龙方案策划及执行
- 活动日期
- 活动对象
- 活动地点
- 活动主题
- 活动主推产品
- 活动形式
- 活动目的
- 活动目标
- 活动计划
- ☒ 客户邀约 (电话及面对面)
- ☒ 活动物料会场及各项内容落实
- ☒ 活动执行
- 活动流程
- ☒ 活动开始前
- ☒ 活动进行中
- ☒ 活动结束后

- 物料清单及责任分工
- 理财沙龙实战演练
- 方案策划演练
- 电话邀约演练
- 主持人主持演练
- 理财沙龙讲解演练
- 理财沙龙常用工具表单
- 理财沙龙全年主题计划