

银行理财经理专项培训

- 一. 【课程对象】 银行中基管理者、网点负责人、营销部门
- 二. 【授课风格】 风趣幽默、一听就会，深度创新且实战实用
- 三. 【课程特色】 行动学习+引导技术+视频教学+案例研讨+互动演练
- 四. 【培训支持】 线上辅导答疑、话术指导、微信营销成交秘诀
- 五. 【培训课时】 1天（6小时/天）

课程大纲

- 开场破冰进入轻松愉悦的学习环境

第一章：国内商业银行理财业务发展概况

一、国内商业银行理财业务发展历史

- 各形态理财产品的出现和由来
 - 【分组讨论】
- 理财产品出现的必然性
- 理财产品出现对银行业销售带来的影响

二、商业银行开展理财业务的原因

- 对于理财业务，银行是什么态度
 - 【讨论：银行喜欢理财业务么？】
- 商业银行开展理财业务的原因
 - 【分组讨论：从银行、理财经理、客户三个层面论】
- 开展理财业务的利和弊

第二章：理财业务基本介绍

一、理财业务分类

- 银行理财产品——银行自行设计发售的“贴牌”产品；
 - 【目前主要包括各类人民币理财】
- 代销产品——基金、证券集合理财、保险等。

二、银行系理财产品的分类

- 按照币种分
 - 按投资领域分
 - 按风险等级分
- 【分组讨论+总结】

三、代销型理财产品的分类

- 基金产品的分类和认识
- 保险产品的分类和认识
- 贵金属产品的分类和认识

第三章：理财经理的定位和职责

一、理财经理定位和工作职责

- 理财经理定位和工作职责
 - 【讨论：什么该做，什么不该做】
- 目前各大银行理财经理的生存报告
 - 【案例：某国有银行优秀理财经理的工作现况】
- 理财经理核心工作评价体系
 - 【小组讨论：理财经理评价体系 KPI】

二、理财经理的风险管理

- 理财经理销售的风险隐患
 - 【点评银监会 35 号文《关于完善银行理财业务组织管理体系有关事项的通知》】
- 理财经理产品销售十大禁令
- 基层支行对理财经理风险管理的技巧
 - 【风险案例分析：关于轮岗的是和非】

三、理财经理工作模式的建立

- 销售类员工时间管理的重要性
- 理财经理日工作模式的建立

【举例：理财经理的一天】

□ 理财经理工作量化标准

【分享：日工作、周工作、月工作的量化指标及监督管理】

第四章：理财经理销售技能

一、金融形势对理财经理工作的影响

□ 目前金融发展大环境

【互联网金融的异军突起给我们带来的思考】

□ 金融大环境对银行带来的影响

□ 金融大环境对客户经理（理财经理）的影响

□ 应对的措施

二、理财经理销售的对象及产品

□ 我们银行理财销售的主攻对象画像

【小组讨论：客户群分类】

□ 理财经理销售的主攻产品

【小组讨论：产品分块，及难易度排序】

□ 核心客户群的共同点、开发及经营的难点在哪里？

三、理财经理金融营销技巧

□ 金融营销顾问式流程概述

□ 目标客户定位明确

【建设银行海宁皮革城支行基于电商的经典开发案例】

□ 客户需求深度挖掘

【500万银保大单带来的启发】

□ 约见客户

【演练：电话邀约技巧】

□ 说服客户的技巧

□ 服务方案设计

□ 成交及组织落实

□ 客户维护

【案例分享：工行余杭分行售后服务带来的优质客户】

第五章：理财经理销售实战分享

一、基于网点的区域开发

- 典型性城市社区开发案例
- 农村市场开发案例研讨

二、差异化营销的技巧

- 产品差异化
- 服务差异化
- 渠道差异化
- 形象差异化

三、优质客户的深度开发

- 大客户成功营销案例研讨
- 优质客户重复开发（多产品覆盖）案例研讨