

《私募资管产品营销》

课程背景：

根据基金业协会公布的数据，至 2022 年 12 月，我国私募基金和私募资管计划的存量规模超越 40 万亿元人民币，已经成为资产管理行业中非常重要的组成部分，由于私募产品配置门槛相对较高，目标客户基本都属于金融机构竞相争取的高净值人群，产品销售难度相对较高，售后服务的品质要求明显在普通客户群体之上，因此理财顾问必须具备较强的素养，本课程致力于提升理财顾问私募产品销售能力和专业服务水准，增加私募产品的销售金额

课程获益：

1. 熟知国家对私募资管行业的发展政策与未来前景
2. 树立对私募资管产品的销售信心和销售理念
3. 掌握私募客户群体的精准画像
4. 确定私募理财顾问的市场定位和角色定位
5. 熟练掌握经营和深耕私募目标客户群的具体方法和模式
6. 掌握私募资管产品售后服务专业技能
7. 锁定私募资管产品销售业绩的持续性
8. 扫除私募资管产品销售中的难点

课纲内容：

第一部分：我国资本市场发展与私募资管市场趋势（坚定信心）

1. “十四五”规划中的中等收入群体和高净值群体人数规模
2. 政府红头文件中的资本市场发展大图景
3. 股权交易市场与国家发展战略转型（长期红利）
4. 我国私募资管市场 VS 发达国家（地区）私募资管市场对比
5. 我国私募资管行业的特点、发展方向和巨大潜力
6. 我国私募基金法律法规与私募资管产品销售监管举措
7. 私募资管产品的配置优势与产品竞争力

第二部分：定位私募资管产品目标客户群体（做谁的生意）

1. 为什么总觉得自己的优质客户太少？（不知鱼的特性）
2. 成功捕鱼的第一步是找对下鱼饵的池塘（分辨哪里有鱼）
3. 私募资管客户的标准画像（需要什么样的鱼）
4. 我的私募资管产品成交客户大数据分析（发现鱼的共同因素）

5. 模拟演练：锁定自己的私募产品目标客户群（找到属于自己的鱼）

第三部分：打造高度专业化的私募基金理财顾问（弄清自己是谁）

1. 私募理财顾问在销售中面临的最大难题：
 - 1) 不知道下一个符合要求的客户从哪里来
 - 2) 不知道如何在现有客户身上再产生新的客户
 - 3) 不知道私募资管产品售后服务的真正作用
 - 4) 解释不清私募资管产品特点与优势
2. 私募理财顾问必须明确的几个核心问题
 - 1) 私募理财顾问究竟是干什么的？
 - 2) 你的竞争优势究竟在哪里？
 - 3) 销售私募资管产品的核心关键要素是什么？
 - 4) 高净值客户眼中，理财顾问的最重要价值在哪里？
 - 5) 如何让客户感知到你的专业服务是有价值的？
 - 6) 如何解决目标客户的信任问题？

我的经验分享：自己的定位决定了优秀的销售业绩（案例）

第四部分：私募资管客户是持续经营出来的（产生客户的源泉）

1. 私募理财顾问的专业销售工具（必备物品）
2. 知道“轻”与“重”，必有好业绩（必备意识）
3. “动态化”与“商业化”的目标客户经营模式（必备策略）
4. 按照“客户商业价值”高低进行精细化分类（必备步骤）
5. 高商业价值客户群的集中经营方式（必备操作）
 - 1) 标准型经营方式说明
 - 2) 悦享型经营方式说明
 - 3) 感动型经营方式说明
6. 私募资管客户网络的延展技能（彻底解决下一个客户的来源问题）
 - 1) 高净值客户经营中的“复利”思维
 - 2) 武功秘籍：绘制“客户关系网络图”
 - 3) 必须有意识的找到属于你的“贵人”
 - 4) 物以类聚，人以群分，掌握“一对多”的销售模式

7. 模拟演练：如何经营你的私募基金客户

第五部分：私募基金销售实战案例全景展示（综合课程各个环节）

私募资管产品销售案例全景展示 A ---H 先生

私募资管产品销售案例全景展示 B ---J 女士

第六部分：销售话术整理与现场答疑