

# 《私募客户的开发与业绩突破》课程大纲

- 一、私募证券投资基金概况
- 二、私募证券投资基金特点与主要形式的比较分析
- 三、私募证券投资基金流程、基金的运作机制和参与主体
- 四、私募基金投资渠道与私募基金管理规模
- 五、私募基金机构合作与主要渠道客户开发
  - 1、寻找能创造效益的潜在私募证券基金客户
    - (1)他有投资能力吗？
    - (2)如何与客户交谈？
    - (3)他有投资能力吗？
    - (4)寻找重点潜在客户的两种方法
    - (5)他有投资决策权吗？
  - 2、寻找潜在基金客户的途径
  - 3、提高寻找潜在基金客户的成功率与业绩突破
- 六、基金投资的前瞻性高端客户活动策划
- 七、高端客户管理、私募业务需求与合作模式、私募运营外包
- 八、基金投资的认识误区、风险来源与基金投资风险防范
- 九、中国私募股权基金的投资、管理、及退出
- 十、私募基金商业模式创新与私募基金评价体系