

金融产品销售技巧

主讲：张宇

课程背景：

现在国内的金融从业者近千万，其中有相当一部分为财富顾问，理财顾问或者客户经理等业务类从业者。同时，每年还有大量的新人进入到金融行业成为一名业务人员。那么如何培养这些业务人员，让新加入的业务人员快速成长起来，让原有的业务人员进一步提升呢？为了解决这一问题，并结合多年的实际培训和展业经验系统的将各种碎片化的培训内容结合成系列的金融人才培养课程，通过本课程能够体系化的将业务人员在展业过程中遇到的，解决不了的问题一一纾解，并帮助学员快速成长。

课程收益：

- 拓客能力提升：通过大量案例引导并激发业务人员的拓客思维从而提升挖掘陌客能力；
- 客户邀约演练：帮助学员设计各类邀约话术并通过演练等方式提升邀约成功率；
- 专业沟通能力：通过提升学员专业能力打造人设并以此推动其产品解说能力；
- 促单签约训练：有针对性的训练销售促单技能，帮助学员达成临门一脚的业绩达成；
- 增强粘性规划：通过案例引导并带领学员研讨各种维护客户，增强粘性的方案

课程时间：0.5-1天

课程对象：财富顾问、理财经理、投资顾问，客户经理（课程人数：20~40人）

课程大纲：

一、客户促成前必须准备的两个环节

- 1、预计客户异议并准备处理办法：聆听，理解，澄清，提出方案，请求行动
- 2、充分的资料的准备：
 - ✓ 名片
 - ✓ 公司简介
 - ✓ 出借方案资料
 - ✓ 合同(3本以上)
 - ✓ 计算器
 - ✓ 白纸
 - ✓ 签字笔(2-3支)

工具：促成准备清单

二、促成步骤与时机选择

- 1、产品销售促成步骤：
 - ✓ 步骤一：寒暄建立轻松氛围
 - ✓ 步骤二：适时引出产品方案
 - ✓ 步骤三：专业介绍产品优势
 - ✓ 步骤四：核算产品投资利益
 - ✓ 步骤五：择机激发签约意愿
 - ✓ 步骤六：巧妙尝试促单成交
- 2、精准把控促单时机
 - ✓ 三个促单的最佳时机：提出解决办法后，解释出借方案后，签单讯号出现时
 - ✓ 两类重要的签单讯号：客户行为和态度有所改变时，客户主动提出问题时

研讨：分组研讨遇到过的促单时机都有哪些并依次展示

三、九种实用促成技巧

- 1、促成技巧一：推定承诺法
- 2、促成技巧二：预言利益法（假设法）
- 3、促成技巧三：利益驱动法
- 4、促成技巧四：从众促成法
- 5、促成技巧五：优惠条件法
- 6、促成技巧六：二择一法
- 7、促成技巧七：声东击西成交法（体验法则）
- 8、促成技巧八：惯性法则
- 9、促成技巧九：摘要促单法

演练：分组选取至少三种技巧分角色演练

四、四维象限客户促成技巧与方法

- 1、促单目标客户的分类方式与标准：纵向感性程度，横向专业程度
- 2、第一象限目标客户促单：优质客户群体，特点+促成方式+促成准备
- 3、第二象限目标客户促单：数量最大的客户群体，特点+促成方式+促成准备
- 4、第三象限目标客户促单：气死人不偿命的客户，特点+促成方式+促成准备
- 5、第四象限目标客户促单：最优客户群体，特点+促成方式+促成准备

研讨+演练：按照四种象限归纳分类个人意向客户并对未成交客户制定促单方案