

客户谈判技巧与话术

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、说服客户前必须具备的四种专业能力

1、宏观经济数据的解读能力

- 怎样理解各种利率变化
- 经济指数变化与投资意愿揣摩

2、国家各类相关政策理解能力

- 疫情三年的国家政策理解：货币政策，经济政策，财政政策
- 疫情后经济变化预期与实际的差别理解
- 十四五规划与投资方向的选择

技巧：理解分析政策的三要素：主体定位，影响人群，执行效果

案例：国家全面取消制造业准入限制的分析解读

研讨+演练：学员选取最新的财经类政策新闻进行练习解读并展示

3、监管部门的政策分析能力

- 2018年资管新规的重要影响：对银行业影响，对信托影响，对基金影响
- 2023年成立金融监管局的意义与对未来监管的猜想
- 国家对各类金融机构的监管措施：有效牌照，重要制度

技巧：快速分析政策影响的三个步骤：颁布背景，影响对象，未来变化

案例：对金融监管局颁布的《非银行金融机构行政许可事项实施办法》分析解读

研讨+演练：学员选择行业政策或制度进行练习解读并展示

4、行业竞业公司与产品的对比能力

- 银行类竞业产品分析：存款业务，银行理财业务
- 证券类竞业产品分析：自营业务，资管业务
- 公募基金产品分析：股票类，债权类，混合类，ETF，货币类
- 保险产品配置定位：寿险，大病险，医疗险，意外险，增额寿险
- 私募基金类产品评估：赛道选择，费用核算，管理人评估，周期风险

- 信托类产品配置评估：机构选择，融资项目预判，预期风险核算
- 非标类项目分析：机构合规性，底层风险分析，业务结构风险

技巧：资配角度分析金融产品风险：管理人风险，底层项目风险，产品结构风险

研讨+演练：学员选取自己的竞业公司和产品进行风险分析并制作话术展示

二、锻炼专业话术的必备技巧

1、公司与产品解答话术设计技巧

- 公司介绍话术设计：背景，管理，资质，合作，规模，历史
- 产品介绍话术设计：收益，风险，关联，稀缺，底层，期限

研讨+演练：按照授课内容设计公司和产品的介绍话术并展示

2、竞业产品对比话术设计的五个技巧

- 技巧一：问题转移法
- 技巧二：标准参照法
- 技巧三：换位思考法
- 技巧四：风险预估法
- 技巧五：同类对比法

研讨+演练：学员选择对应的竞业公司和产品用至少两种方法进行话术训练