

法人理财课程大纲 2021.07.05

授课老师：张光禄老师

我们首先来看，我们到底要什么？

核心是要赚钱

公司层面

创中收

只有公司盈利才能让大家更好的活下去！

个人层面

完成任务

今年的任务指标还有多少没有完成？

你拥有达成目标的方法和路径了吗？

增加收入

你还记得你今年的收入目标吗？

客户经理的现状

多任务、多线程、工作状态堪比奔腾 CPU

接到任务的反应

任务又来了~（此处省略 28 个字儿）

两种对待任务看法的客户经理

分享：新警察故事

我们的思维方式决定了我们的精彩人生

想法决定做法

思路决定出路

思维还正常客户经理第一反应就是“烦”

这些指标和我有什么关系？完不成又能怎样？不就是扣我点钱吗？

天天不干别的，就知道给我们加任务，有本事你来干一个试试？

那些看起来就很牛的客户经理的思考

这些新任务对我有什么帮助吗？

▪

▪

■

▪

我如何才能把新指标融入我的目标呢？

我怎么干才能达成我的新目标呢？

我如何整合资源才能提高我的整体达成率呢？

各位在场优秀的伙伴，你属于哪一种呢？

是积极应战？还是消极对待呢？

我们再看领导想让我们干什么？

完成总部战略部署

各类指标达成率

让我们通过指定的产品来实现

我们来看看我们的指定产品是什么

大家既熟悉又陌生的一款产品--法人理财

法人理财产品的定义

法人理财产品的由来

法人理财产品的发展史

法人理财产品的现状分析

法人理财的利润测算模型（以利促动）

客户收益

客户经理收益

公司收益

我们为什么要干领导让我们干的这件事儿？

人无利不动

干这件事儿到底对我有什么好处？

现场带领学员找到最少十个做这件事儿的理由

我们到底要怎么做才能实现我们的目标？

重新订立目标

目标订立的核心标准

重新分析策略

找到达成目标的核心要素并指定新的执行策略

现场带领学员找到核心要素

找到核心障碍

■

■

■

■ 

■

到底是什么阻碍了我们达成目标？

如何突破核心障碍

详细讲解瓶颈突破 5 步法

深度分析成功销售公式，实现几何形业绩飙升

客户购买决定中存在的问题

影响客户购买决策的六大障碍

解决客户购买决策的八大步骤

解决客户内心冲突的解决方案

冲突消云图

例：早恋和高考冲突的案例分析

例：理财客户投资产品冲突的案例分析

带领学员进行现场演练

