

《高端客户精准经营三部曲》

主讲：吉雅

【课程背景】

新财富管理时代下，零售业务对于理财经理的专业技能要求越来越高，理财经理在客群经营的工作中，经常会有如下困惑：客户多但没时间去维护及挖掘；熟悉的客户占比不高；服务高净值客户不知道从何切入；不知如何唤醒沉睡客户；亏损客户不知如何维护；如何在管户中筛选各类产品目标客户……课程从客户关系维护的重要性、客户名单管理及分群、客户经营策略及技巧等模块来分析客户维护的技巧与方法，建立与客户之间良好的服务关系。

【课程收益】

针对销售序列人员进行培训，使得上岗后人员快速适应岗位需求，提高高客经营思路与方法，进而快速提高产能。

【课程特色】互动式培训（分组讨论+案例落地+实际演练）

【课程对象】理财经理/投资顾问/私人银行客户经理

【课程时间】0.5-1天（6H/天）

【课程大纲】

一、客户关系经营的重要性

- 1、理财经理在高端客户经营中常见的痛点
- 2、客群分层对于客户经营的重要性
- 3、培养客户专业依赖度的意义

二、客户名单管理及分群

- 1、客户分层管理的方法及应用
- 2、核心客户、重点客户、潜力客户划分方法
- 3、电话经营的破冰及话题导入
- 4、二八法则应用

三、客户经营策略及技巧

- 1、核心客户经营策略及方法
- 2、重点客户经营策略及方法
- 3、潜力客户经营策略及方法
- 4、客户资产配置建议书制定及方案设计
- 5、MGM方法及技巧

四、心得分享及总结交流