

## **课程名称：《产品说明会》**

**主讲：杜晓婕老师 6 课时**

### **课程背景：**

产品说明会是销售业务团队中常用的营销方法之一，是在传统一对一销售基础上发展和建立起来的销售体系，它是运用营销会议的方式，进行的理财理念的沟通和引导，多方（讲师、理财经理、主管）共同进行观念疏导，借助现场销售氛围，激发到场客户的购买欲望，进而做出购买决定的销售模式。

产品说明会对于建立客户信任，沟通金融理财观念，产品优势分析，业务员销售技能提升，客户积累和服务方面有不可替代的优势，是目前销售业务团队最喜欢采用的现场销售模式。

要做好产品说明会，达成销售目标，还需要对产品说明会的流程、形式、内容等进行深入的研究、了解、学习、演练等，最终掌握并运用到实际工作中，对于达成业绩目标，培养销售团队都有非常积极的作用

### **课程收益：**

通过本课程的学习使学员能够：

1. 了解产品说明会的策划、组织、分工等内容
2. 学员能够独立策划一场产品说明会
3. 学员能够掌握产品说明会的关键点，并运用于实际工作中，提升绩效
4. 学员能够掌握产说会主讲、主持的工作内容，并尝试自己成为主讲或主持

**课程对象：**商业银行、券商、保险公司、三方财富等机构的销售业务团队、

专兼职讲师、销售团队管理人员

**课程方式：**讲师讲授+课堂演练+案例分析+小组研讨

**课程大纲/要点：**

一、 产品说明会的概述

二、 系列课程的说明

- 1、 培训课程的目的：培养产说会的组织者和主讲人
- 2、 培训课程的内容概要：集中授课+训练+辅导
- 3、 培训课程的组织安排：培训对象、时间和形式
- 4、 培训课程的效果评估

### 三、产说会的定位和形式

- 1、 产说会的定义：批发，精细化运作过程
- 2、 产说会的功用：对客户/对业务团队
- 3、 产说会的目的：签单
- 4、 产说会的经营：策划、推动、追踪、评估
- 5、 产说会的三种形式：沙龙、酒会、旅游
- 6、 客户沙龙的形式和运用场景
- 7、 客户酒会的形式和运用场景
- 8、 旅游产说会的形式和运用场景

### 四、产说会的流程和要点：会前、会中、会后

- 1、 会前策划：计划和准备
- 2、 会中实施：预演未来
- 3、 会后总结：如何改进和提升

### 五、现场训练和作业布置

- 1、 案例研讨

## 2、产说会流程回顾

## 六、 产品说明会的形式详解（1.5 课时）

## 七、 深入解析客户沙龙

### 1、 案例：某新三板拟上市公司客户沙龙

### 2、 活动策划、操作、执行

### 3、 邀约客户和话术分析

### 4、 会中实施和会后总结的细节

## 八、 深入解析客户酒会

### 1、 案例：某 Q 板文旅公司的股东投资说明会

### 2、 活动策划、操作、执行

### 3、 邀约客户和话术分析

### 4、 会中实施和会后总结的细节

## 九、 深入解析旅游产说会（同上略）

## 十、 现场训练和作业布置

### 1、 案例讨论

### 2、 方案设计

## 十一、产品说明会的主持和主讲（2课时）

### 1、产说会的一般流程

- 1) 开场：领导致辞、介绍流程、主讲人介绍、客户分享、交流促成、  
唱单、签单领奖品

### 2、产说会 PPT 的结构设计

- 1) 一般结构：讲师介绍、公司介绍、产品介绍、促成
- 2) 可选结构：市场分析、理财观念
- 3) 产说会内容的特别说明（此内容特殊且可选）

### 3、产说会主持人的工作

- 1) 介绍流程和嘉宾
- 2) 推动环节顺畅进行
- 3) 调动和活跃现场氛围

### 4、产说会主讲人的工作

- 1) 如何介绍公司
- 2) 如何发掘需求、引发兴趣
- 3) 如何讲述产品和现场促成

4) 主讲人的特别技巧：风控、趣味性

5) 主讲人的一般技巧：提问、互动、时间控制等

➤ **训练和作业布置**

1) 自我介绍和公司介绍的演练

2) 完整产说会 PPT 的撰写

**十二、产说会的演练（1 课时）**

**1、流程和环节的演练**

**2、主持和主讲的演练**

**3、点评**