

理财经理交叉营销技能

培训目标：

- ◇ 提升营销技能发掘客户的痛点、激发意愿；
- ◇ 运用资产配置方法挖转客户在他行的资产
- ◇ 通过交叉营销提高客户转移成本提高粘度。

培训对象：

理财经理

培训课时：

6小时

课程概要：

第一部分、理财经理的营销技能提升

1、个人优质客户营销的天龙八步

2、电话邀约客户的技巧

实战模拟演练：基金亏损户如何邀约

3、客户面谈时如何快速破冰？

赞美客户的技巧

4、洞悉客户心理需求

中高端客户的心理需求分析

购买心理活动过程：AIDAMS

5、发掘客户需求的技巧

隐含需求 → 明确需求

SPIN 顾问式销售技巧的实战应用

6、如何有效处理客户异议？

化解异议的太极拳法：

挖掘 QBQ → 感同身受 → 赞美 → 澄清事实/转移话题 → 反问提方案

实战模拟演练：理财产品收益率不高、保险都是骗人的……

让客户提不出异议的先声夺人法

7、如何踢好临门一脚？

缔结成交的九种射门方法：

投石问路法、利益综述法、案例成交法、假定成交法……

8、维护客户并争取转介绍

第二部分、运用资产配置开展交叉营销 (3H)

1、理财 VS 投资

2、中国投资市场的现状分析

3、客户的理财需求分析

4、客户缺乏理财观念怎么办？

5、理财规划的流程

6、客户的生命周期与理财

7、个人客户的资产负债与现金流分析

8、客户的风险偏好识别

9、客户的投资偏好识别

10、如何委婉的指出客户的资产错配？

11、不同生命周期客户的资产配置方法

12、案例练习：若干客户的资产配置优化

13、资产配置方案的呈现技巧

14、资产配置的后续健诊方法

15、实战模拟演练