

基金营销详解

课程背景：

当前理财经理基金销售大部分还处在“产品推销”模式，甚至自己购买基金只是为了任务补充，缺乏对基金投资的基本认识，导致客户体验感不佳，业绩只能靠天吃饭，无法持续稳定增长。

课程目标：

学员掌握基金投资的理念及方法，并学会如何将专业知识转化为客户能理解的通俗语言，在“理财顾问”的人设下带动基金销售业绩的稳步提升。

授课方式：

讲授、案例分析、情景演练、讲师示范、研讨发表、总结点评

课程大纲：

一. 证券投资基金（以下简称“基金”）基础知识

1. 基金的定义
 - a) 广义基金的概念
 - b) 狭义基金的概念
2. 基金的分类
 - a) 按资金募集方式分
 - b) 按投资风格分
 - c) 按份额是否固定分
 - d) 按投资标的分
 - e) 按交易渠道分
 - f) 其它分类
3. 基金投资的基本概念
 - a) 基金投资的渠道
 - b) 基金投资的相关费用
 - c) 基金交易的时段
 - d) 基金收益的计算

e) 基金的风险

❖如何通俗化讲解以上概念

二. 基金投资“三部曲”

1. 投资目标的确定

a) 态度决定一切

b) 拿多少钱来投资

c) 让时间成为朋友

d) 风险承受能力

e) 选择基金的关键

2. 基金品种的选择

a) 构建自己的组合：“核心-卫星”导航投资法

b) 基金公司的选择

c) 选基金的核心：资产配置比率

d) 选基金的参考：技术统计数据

e) 指数型基金是很好的选择

f) 避免“净值恐高症”

g) 基金需要“打新”吗

3. 操作方法的实施

a) 选前端还是后端收费

b) 分红方式的选择

c) 长期持有、避免波段操作

d) 一次性投资和定投

e) 什么时候赎回基金

f) 基金膨胀带来的影响

❖如何手把手教客户投资

三. 基金产品的“带货”

1. “带货”的场景

a) 短/微信段子“带货”

b) 面谈“带货”

c) 理财沙龙“带货”

2. “带货”的方法

a) 先树立“顾问”的人设

b) “卖知识”过程中植入产品

❖基金“带货”示范及细节剖析