

# 《“三穿”顾问式营销综合能力提升》提纲

主讲：张东荣老师

## **D1:**

### 一、理财经理“金刚钻”：穿透自己 **KYS**

学员思考：在实际工作中最大的困惑？

- 1、理财经理角色异象
- 2、理财经理岗位角色
- 3、顾问式销售通关能力
- 4、理财经理三大陷阱
- 5、理财经理性格分析
- 6、理财经理思维能力
- 7、理财经理三穿能力

学员分享：我在客户服务营销中的成功经验（失败教训）

### 8、职业生涯三类评估

### 二、服务营销“金箍棒”：穿透产品 **KYP**

- 1、资管行业发展现状
- 2、底层资产划分

案例分析：AAA级信用债违约事件的连锁反应

- 3、资管市场发展趋势
- 4、资管业务“危”与“机”
- 5、资产新规五大要点

案例分析：蚂蚁集团暂缓上市背后故事

- 6、银行理财新规六个重点
- 7、银行销售产品结构
- 8、理财业务四个导向

学员练习：爆雷资管产品解析

## **D2:**

### 三、客户经营“金钥匙”：穿透客户 KYC

- 1、客户经营地图
- 2、“刺激-反应”模式解读
- 3、客户购买动机辨析  
学员练习：痛点案例
- 4、客户性格分类
- 5、客户画像
- 6、深度 KYC-PPF 九宫格工具
- 7、客情分析六个要点
- 8、预设有效提问话术

### 四、产品销售“金锁链”--FABER 金融产品介绍法

- 1、FABE 产品介绍法核心思想
- 2、FABE 产品介绍法四个步骤
- 3、FABER 与 FABE 异同
- 4、FABER 话术结构
- 5、客户沟通六大技巧
- 6、提高说服力四个技巧

经验分享：降级高客 FABER 营销成功案例

学员练习：银行金融产品 FABER 话术设计和模拟演练

## **D3 :**

### 五、银行竞争利器：顾问式营销

学员思考：客户关系管理与顾问式营销的关系？

- 1、银行客户关系三个痛点
- 2、客户管理关键策略
- 3、关系营销四个要素
- 4、客户关系递进技巧

5、客户购买行为销售引导四步

6、顾问式营销六大步骤

7、目标客户三级筛选

8、处理反对意见四个步骤

六、资产配置“金手指”：先配置后销售

小组讨论：本行财富客户有哪些金融（非金融）需求？潜在风险是什么？

1、资产配置依据

2、资产配置关键决策

3、资产配置三个角度

4、财富管理逻辑

5、资产配置销售话术

6、净值型产品销售技巧与话术

学员练习：资产配置销售话术设计和模拟演练