

---

# 课程大纲

课程名称 基金业务提升训练营

## 一、课程描述

课程名称	基金业务提升训练营	培训对象	理财经理、财富顾问
培训方法	讲述、案例、现场演练	考核方式	课后测试
培训课时	16 课时	最佳人数	40-60 人
<b>一、课程简介</b> 本课程以突破目前一线理财经理、财富顾问基金营销瓶颈为目标，以客户关系维护为切入，以提升自身专业能力为基础，着力解决目前一线营销人员以产品收益率为主要营销手段的通病，实现客户资产均衡配置。围绕基金客户拓展、基金销售常态化实现客户综合营销的转型升级，最终提升理财经理、财富顾问的市场竞争力，为基金业务的发展构建一条新的途径，提升客户在我行金融资产。			
<b>二、培训目标</b> 1.明确基金营销过程中的问题和解决思路，破解当下业务推动难题。 2.掌握了解技术分析的体系框架 3.掌握不同基金产品的属性，并构建合适的基金组合用于实际客户营销 4.掌握四类客群的基金营销技巧。 5.掌握高净值客户的社交化营销。			
<b>三、设施要求</b> 1.请准备扑克牌一副、无线话筒、音频线（电脑连接音响系统） 2.请确认培训场地有投影设备能正常使用 3.请提前分组，如 30 人，分为 5 组，每组请准备草稿纸 4.课桌椅尽量按照鱼型摆放			

## 二、课程章节索引

章节目录	培训方法
导入：大零售时代的基金业务	分享
1、基金客户营销的四个现状	
1.1 基金的亏损现状 <ul style="list-style-type: none"> <li>- a. 亏损的原因</li> <li>- b. 亏损的启发</li> <li>- c. 合规销售</li> <li>- d. 亏损——营销的机会</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 讲授</li> <li>- 讲授</li> <li>- 讲授</li> <li>- 讲授</li> </ul>
1.2 公募基金市场现状 <ul style="list-style-type: none"> <li>- a. 品类极大丰富</li> <li>- b. 更多市场供应主体参与</li> <li>- c. 产品销售方式</li> <li>- d. 市场利率下降</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 互动提问</li> <li>- 互动提问</li> <li>- 讲故事</li> <li>- 举例子</li> </ul>
1.3 理财经理营销客户现状 <ul style="list-style-type: none"> <li>- a. 受困于专业</li> <li>- b. 成就于能力</li> <li>- c. 飞翔于品牌</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 互动提问</li> <li>- 互动提问+举例子</li> <li>- 案例分享</li> </ul>
1.4 客户面临的现状 <ul style="list-style-type: none"> <li>- a. 可选择品种太多</li> <li>- b. 可选择渠道太多</li> <li>- c. 但人心不变</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 互动提问</li> <li>- 互动提问+举例子</li> <li>- 案例分享+互动提问</li> </ul>
单元小结：根据现状引出解决方案	- 互动提问+讲授
2、提升专业：证券分析与基金分析	
2.1 市场分析方法及策略 <ul style="list-style-type: none"> <li>- a. 宏观分析框架</li> <li>- b. 技术分析框架</li> <li>- c. 分析方法的缺陷和策略</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 讲授</li> <li>- 举例子+讲授</li> <li>- 讲授</li> </ul>
2.2 基金产品分析要素与操作实务	- 案例分析

<p>产品属性：（大类资产轮动）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- a.权益类：主动管理与指数主题</li> <li>- b.固收类：固收江湖</li> <li>- c.货币类：时代新规</li> <li>- d.商品类：配置要素</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 案例分享</li> <li>- 讲授</li> <li>- 讲授、演示</li> <li>- 讲授</li> </ul>
<p>基金公司：（强者恒强）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- a.公司的规模与类型</li> <li>- b.大而强的公司</li> <li>- c.小而美的公司</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 讲授</li> <li>- 举例子</li> <li>- 讲授</li> <li>- 数据展示</li> </ul>
<p>产品业绩（细节决定成败）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- a.产品业绩长短期比较</li> <li>- b.产品业绩横向比较</li> <li>- c.产品回撤比较</li> <li>- d.换手率与业绩</li> <li>- e.产品规模与业绩</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 举例子、讲授</li> <li>- 举例子、讲授</li> <li>- 举例子</li> <li>- 举例子</li> <li>- 数据展示</li> <li>- 对比、讲授</li> </ul>
<p>其他要素（不可一概而论）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- a.持仓情况</li> <li>- b.持有人结构</li> <li>- c.定期公告</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 现场演练</li> <li>- 演练</li> <li>- 讲授</li> <li>- 演练</li> </ul>
<p>2.3 基金组合与资产配置</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- a.组合的构建</li> <li>- b.三种常见组合</li> <li>- c.低波动组合</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 举例子</li> <li>- 数据展示</li> <li>- 对比、讲授</li> </ul>
<p>单元小结：专业的价值</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 讲授</li> </ul>
<p><b>3、实战突破：客群拓展与社交化营销</b></p>	
<p>3.1 四类客群的拓展</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 分组互动</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- a.银行理财固收客群</li> <li>- b.三方存管客群</li> <li>- c.代发工资客群</li> <li>- d.被套非活跃客群</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 分析、讲授</li> <li>- 讲授、案例</li> <li>- 讲授、案例</li> <li>- 讲授、案例</li> </ul>
<p>3.2 社交化的顾问营销</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 案例分析</li> </ul>
<p>3.2 做好客户风险教育——资产诊断</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- a.做好社交联系</li> <li>- b.做好顾问服务</li> <li>- c.建立信任——构建风险认识体系</li> <li>- d.建立适合客户的投资方式</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 讲授</li> <li>- 案例分析</li> <li>- 讲授</li> <li>- 案例分析</li> </ul>
<p>单元小结：客群拓展与高净值客户结合营销</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 讲授</li> </ul>

---

课程总结	
------	--