

《高净值人群的开发与营销实战》课程大纲

主讲：郭宽

课程背景：

本课程针对目前金融行业迅猛发展，如何针对私人银行、财富中心高净值客户进行渠道合作与分层营销，周边园区、商会、商业、物业资源精准定位，运用渠道的力量，做好获客、跟进维护和完美成交。结合线上线下组合营销客户维护方式，有针对性的帮助私行顾问、财富顾问提升批量贵宾客户获客技巧，全面提高营销能力，促进与贵宾客户的信赖关系和粘性，从而提升营销业绩。

课程收益：

通过课程学习，学员可以全面了解优质渠道的筛选、接触、渗透、共情、体验、缔结、合作、资源共享和客户维护的方式方法，通过实战案例的分享，扩充自己的人脉圈，打造自己的品牌影响力，达到预期的培训期望和目标。

授课方式：

理论讲解+案例分析+互动思考+小组讨论+模拟演练+现场提问答疑

课程大纲：

第一部分 高净值客户的开发

第一章 认知高净值客户

- 一、 高净值客户的定义
- 二、 聚焦高净值客户的原因
- 三、 高净值客户的共性
 - 1、 高净值客户的生活方式
 - 2、 高净值客户的心态
 - 3、 高净值客户的顾虑
 - 4、 高净值客户的愿望

第二章 经营高净值客户市场的关键

- 一、 寻找、获得与维系
- 二、 开发高净值客户的七种策略
- 三、 让客户信任的关键

四、自身的内功修炼法

第三章 实战演练

第四章 破解高价值客户的心理与沟通秘诀

一、如何透过“九型人格”学说来了解客户的性格

二、对九型客户的沟通说服

1、完美型的客户沟通说服

2、助人型的客户沟通说服

3、成就型的客户沟通说服

4、自我型的客户沟通说服

5、理智型的客户沟通说服

6、忠诚型的客户沟通说服

7、活跃型的客户沟通说服

8、领袖型的客户沟通说服

9、和平型的客户沟通说服

三、差异化的沟通秘诀

四、具备穿透力的说服技巧

第五章 高净值客户的销售策略

一、销售工作的切入时机

二、敷衍、拖延或顾虑背后的真实心理

三、教育、认同、引导客户的策略

四、不同类型客户妥协的条件

五、激发不同类型客户成交的秘诀

六、不同类型客户所期望的售后服务

第六章 实战演练