

基金营销实战技巧专题培训 2 天

——专为零售银行基金营销人员定制提纲

课程目的：金融市场唯一不变的是变化，未来金融业的竞争，主要是市场份额的竞争、客户资源的竞争。本课程针对银行销售人员需求量身定制，通过一整套系统、完整、专业、实战的销售专业化流程训练，帮助学员树立以客户为中心的基金营销服务理念，迅速掌握实用的营销技巧，这些技巧具有简单实用、容易复制、一学就会、不需要动用大量额外资源的特点，将开发新客户、挖掘老客户潜力、服务大客户、销售新产品四项目标完美结合，能够有效帮助学员提升开发和维护客户的水平和营销业绩，并因此直接提升银行的营销服务能力和客户忠诚度，为银行创造最大价值。

适合对象：银行基金产品经理、网点理财经理、客户经理、低柜经理、个贷经理、大堂经理和其它一线销售人员

课程提纲（2 天 12 小时每期不超过 50 人，将根据具体培训需求优化）

第一单元 精准营销与电话邀约 ——选择比努力更重要，提高电话邀约成功率

课前讨论：在销售基金的电话邀约中遇到的困难是什么？

精准营销和客户筛选

——在 CRM 系统中筛选基金潜在客户

——在风险测评中筛选基金潜在客户

——按照资产配置筛选基金潜在客户

建立并优化基金营销销售漏斗

电话营销成功的三大黄金法则

电话邀约客户的流程

电话营销心理学——趋利避害

利益和伤害谁的力量更大？

哪些话术帮助客户“趋利”

哪些话术帮助客户“避害”

学习优势问题来激发客户趋利避害

实战演练：电话邀约基金客户

第二单元 资产配置与有效沟通

面对面销售沟通中的原理

基金销售中有效的客户交流技巧

股市在长期调整过程中，如何与不同情况客户的沟通策略

- 1、早就空仓客户
- 2、小跌离场客户
- 3、大跌清仓客户
- 4、一直持有客户

如何给客户发短信和邮件

如何运用微信来增加客户的信任

在调整行情中如何开发客户

第三单元 理解客户与需求挖掘

推销、销售与营销的区别

何为客户的需求

客户销售行为心理动机分析

讨论：当前市场中客户在投资理财中的问题

三点式营销

挖掘客户需求的方法和步骤

实战演练：三点式营销推荐基金定投

赢得客户的关键销售细节

第四单元 推介基金与销售产品

关于产品介绍的几个核心概念

基金产品销售中的实战技巧

1、比喻 2、对比、3、故事 4、预设

实战演练：如何运用这四项技能来推荐基金

运用总分总法则销售金融产品

讨论：如何向客户宣传我们主要基金产品的好处？

第五单元 异议处理与太极沟通

如何面对客户拒绝

如何面对内心的销售恐惧

客户异议产生的原因和动机

如何处理客户基金异议

学习百分百处理基金异议之太极行销

运用资产配置的理念来大力推广基金定投
标准普尔资产配置象限图

基金定投的销售策略和关键

实战演练：基金定投话术

股市下跌时对客户的安抚建议

股市反弹时和客户聊些什么

沟通中的表达技巧

沟通中的发问技巧

沟通中的倾听技巧

沟通中的赞美技巧

实战演练：太极沟通

第六单元 成交艺术与长期维护

基金产品营销缔结策略

树立正确的销售双赢心态

基金营销八种商谈缔结成交技巧

经典案例分享

掌握运用提升成交的技能

成交后最重要的六件事

与关键客户保持长期联系的八大方法

销售人员的活动量管理

提升专业营销素质，赢向未来！
