

课程名称：《版权注册课程---投资顾问全方位业务推动能力》

主讲：郑文斯 老师 48 课时

课程大纲:

【第一天: 投顾市场分析框架及信息传导技巧】

一、市场分析方法

➤ 基本分析

➤ 技术分析

二、基本面分析

➤ 经济周期模型

● 传统美林时钟

● 改良版中国特色投资时钟

➤ 重要经济指标解读

➤ 关键政府政策解读

● 财政政策

● 货币政策

➤ 各指标和政府政策对大类资产影响

三、技术面分析

- K线图领先拐点判断
- RSI
- MACD
- 指标背离

、 最新全球宏观市场分析

- 基本面分析
 - 最新市场中几个“不确定中的确定”
 - 最近必须当心的几只“黑天鹅”
- 技术面分析
 - 最近进场点时机策略

五、.投研报告解读和内容提炼方法

- 正向解读
 - 宏观
 - 中观
 - 微观
- 反向报告重点提炼
 - 报告关键 3 部分
 - 开头重点概览

- 主体市场风格和板块速读
- 结尾落地产品和策略

课后作业：学员结合老师的辅导内容分析未来一个季度的市场和对应的产品营销策略

【第二天：投顾对内/外投教---投资信心营造和亏损客户处理】

一、市场分析通关

二、投资信心的元素和由来

- 前景预见
- 如何找出“不确定中的确定”

三、投资产品包装法 TIP

- T - 市场趋势
- I - 投资策略
- P - 产品方案
- 重点产品 TIP 练习

四、投顾陪访技巧---面对权益类产品净值亏损的心态和动作

- 陪访前准备---投后产品信息和调仓建议
- 陪访中技巧---理解情绪、正面面对、积极处理
- 陪访后跟进---调仓后追踪跟进

五、净值亏损客户的情绪由来

- 金钱损失
- 不理解 (认为有“人为失误”)
- 看不见未来 (以为已经到了终点)

六、亏损客户处理流程（权益类基金，固收+，含权类净值型理财）

- 下跌原因（市场分析）
- 产品表现（大盘 PK, 同类产品 PK）
- 资管新规（理财）/基金经理动作（基金）
- 未来市况（做好预期管理）
- 可选策略
- 服务承诺

七、解决客户投诉的六个“字”：

- 听
- 同
- 问
- 议
- 办
- 谢

课后作业：学员结合老师的辅导内容编写重点投资产品营销逻辑链

【第三天：投顾陪访技巧---颠覆传统的保险和家族信托营销技巧】

一、新时代保险对客户的真正价值

- 客户需求理解
 - 风险
 - 未来规划

二、避免客户拒绝或退单或竞品 PK 的保险营销维度

- 差异化产品/服务
- 信心
- 产品功能: 新时代的保险“真功能”
- 长期保险对高净值客户的真正意义
- 终身寿险对应不同人群的各种功能和用途
- 直击高净值客户痛点的销售话术分享
- 保险保值: 个性化需求与产品功能对接
- 家族信托: 幸福传承
- 金融 & 非金融类服务: 质量生活和减少烦恼
- 家庭服务: 孩子升学就业、健康管理、生活享受、身份规划、企业管理和发展、稀缺资源对接、家风文化传承

三、为客户量身订制产品亮点

- 结合不同客群需求的 FABE 产品说明法
- 快速成交和提升成交金额技巧
- 结合不同客群需求的 FABE 产品说明法

四、常见异议处理

课后作业: 学员结合老师的辅导内容编写重点保险产品的异议处理话术

【第四天: 投顾陪访技巧---以成交为目标的深度 KYC】

一、传统 KYC 的缺陷

- 比较理论
- 没给客户一个充分“理由”为什么要回答

二、引发成交的营销 "原材料"

- 需求预判
 - 不同客户的需求特征（风险、未来期待）
 - 陌生客户的需求预判
 - 容易成交客户识别排序

三、个性化需求确认

- FORM 实战聊天方法
- 让客户愿意聊天的两个维度
- 夯实需求
 - 聊天三步走
- 案例练习
 - 需求扫描
 - 聊天维度识别
 - 夯实需求方法
 - FABE 画面感营造

四、投顾与理财经理的工作分工和角色错位

- 客户 KYC
- 主题软性切入
- 市场分析 & 配置建议

- 异议处理
- 成交/大单助推
- 陪访前中后各自的工作
- 业绩追踪
- 辅销工具

【第五天：投顾陪访技巧---资产配置实战版】

一、KYC 聊天演练

- 学员提早提交真实客户案例，清晰列明客户 KYC 情况和推进瓶颈/客户异议，围绕“产品功能”和“客户异议”进行当场演练，老师点评

二、资产配置实战版

- 大类资产介绍和功能定位
 - 固定收益
 - 权益类
 - 另类投资
 - 保险
 - 家族信托
 - 海外 VS 本地资产
- 解读经济周期
 - 什么是经济周期
 - 各经济周期特点
 - 美林投资时钟

- 资产配置的价值和必要性
- 让人容易接受的资产配置理念宣导方法
- 全球资产配置黄金三原则
- 常见资产配置异议处理（结合案例）

三、 资产配置实操---资产配置“人话版”投教

- 全球市场环境衍生的全球资产配置必要性
- 全球资产配置的投教步骤
- 真实客户案例演练：资产配置建议方案制作和“人话版”解读
- 常见异议处理

【第六天：客户沙龙演讲技巧与活动策划】

一、 沙龙路演主推产品/理念

- 产品功能和价值包装

二、 目标客户画像和邀约

- 重点客户盘点、梳理、排序
- 结合“客户需求”或“市场环境”的产品亮点 (FABE & TIP 营销方法论)
- 不同客户的邀约话术和切入点
- 沙龙前宣传工具、文案与宣传渠道

三、 沙龙路演设计流程和关键元素

- 活动前中后工作和时间安排

- 不同路演的目的和常见误区
- 路演准备“三元素”：主题+讲师+客户
- 路演设计“两手抓”：内容+形式
- 活动各岗位人员分工、培训和时间分配

- 4大主宰沙龙成败的关键因素

四、活动前准备和各环节成效提升细节

- 提升活动效率第一步：主题设计
 - 内容设计：开篇要“大”，过程要“引”，结尾要“聚”
 - 形式设计：领袖式、互动式
 - 如何“以终为始”，设计一个最终结果可预测的客户沙龙
- 提升活动效率第二步：邀约客户数量+质量、邀约进度和质量把控（客户资产和 KYC 检视）
- 提升活动效率第三步：场地选择、布置与工具（如：产品手册）
- 提升活动效率第四步：讲师授课的流程、提前沟通关键点与伏笔、内容打磨
- 提升活动效率第五步：提前培训现场营销话术、沟通技巧和潜在异议处理

五、活动中准备和各环节成效提升细节

- 提升活动效率第一步：当天活动前提醒和烘托氛围
- 提升活动效率第二步：现场分工 & 管理（主持人、陪访人、服务支持）
- 提升活动效率第三步：开场前客户服务+内容铺垫

- 提升活动效率第四步：现场营销/陪访场地+人员布局
- 提升活动效率第五步：活动后追踪, 后期跟踪与客户维护

六、活动后跟进和各环节成效提升细节

- 后期跟踪与客户维护话术 & 工具
 - 当场成交、意向客户的跟进动作和时间表
 - 无意向客户、无到场客户后续维护动作和时间表
- 沙龙后总结会元素

七、高效成交推进

- 识别客户成交信号
- 成交推进, 金额提升
- 异议处理

八、投顾日常工具赋能

- 结合“市场环境”和“客户需求”的产品亮点包装
- 销售话术设计
- 针对时事热点的朋友圈文案设计
- 投教小视频设计

【第七天: 投资顾问教练能力提升】

一、投顾的不同培训频率和重点

- 早会: 隔夜重大财经消息 + 当天重点业务打法策略
- 午间: 日间财经消息与产品关系
- 夕会: 成功案例和客户常见异议分享
- 重点产品培训
- 各培训时间掌握

二、 确保培训效果的方法

- 通关
- 奖惩制度
- 形式设计

三、 理财师的几大共性痛点

- 客户不出现
- 客户没兴趣
- 客户不相信

四、 “客户邀约技巧”培训要点

- 客户邀约 3 步走: 原因、利益、确认

- 电话与微信邀约
- 不同类型客户的邀约话术
- 日常邀约话术复盘工作重点

五、 “客户需求掘挖 KYC”培训要点

- KYC 维度 FORM
- 深挖需求三步走
- “真”聊天的艺术
- 不同类型客户的软肋和聊天兴趣点
- KYC 通关要点

六、 “关键经济数据掌握和运用”培训要点

- 投资产品的顾问式销售
- 关键经济指标解读和发布时间
- 政府政策对投资市场的影响
- 市场与客户需求的结合
- 通俗易懂的市场分析通关要点

七、 理财经理拓新客能力提升

- 微信社群经营
- 微信朋友圈经营
- 陌生客户的信任建立和转化技巧
- 微课程的关键元素和技巧

【第八天：投资顾问管理能力提升】

一、 理财经理客盘管理

- 客户转化链条和流程：水管理论
- 客户三池
 - 线索池
 - 潜客池
 - 客户池

二、 销售问题诊断

- 三池数据变化与潜在问题诊断
- 问题类型：心 VS 力
- 相对应问题的解决办法
 - 业务推动与销售管理六步成诗
- 业务推动与销售管理六步骤解析
 - 步骤一：目标管理之学会规划目标的 2 大路径
 - 业绩优秀员工：顺推法

- 业绩落后员工: 反推法
- 步骤二：氛围营造之业务氛围推动 3 把火，提升团队战斗力
 - 市场
 - 产品
 - 客户
- 步骤三：营销支持之 3 大关键支撑，让团队业绩提升 10 倍
 - 团队长/专家团队
 - 客户活动
 - 礼品
- 步骤四：销售通关之产品亮点提炼与呈现技巧
 - 通关步骤和设计
 - 通关必须抓的元素
- 步骤五：市场活动之主题沙龙活动批量营销闭环管理
 - 活动前中后设计
 - 活动分工
 - 提升活动成效的小技巧
- 步骤六：过程管控之教练式辅导
 - 短板和瓶颈收集
 - 培训主题设计
 - 成效追踪和跟进

➤ 晨会与夕会管理

- 市场播报
- 投资策略与建议
- 落地产品及话术
- 目标客群筛选锁定
- 产品和销售话术通关
- 补充点评
- 经验分享
- 重要工作部署

郑文斯 Jason 老师 CFA CFP

FRM :

- ◇ **国内稀有最高级别金融证照大满贯:**
 - 特许金融分析师 CFA
 - 注册财务策划师 CFP
 - 注册金融风险管理师 FRM
- ◇ **国内投资顾问 (IC) 业内第一人:**
 - 财富管理从业 22 年; 投资顾问 (IC) 经验 19 年, 投顾团队管理和培育经验 17 年
 - 管理过最大投顾团队 89 人



- 投顾培育人数超过 2000 名
- ◇ **“专业” x “实战”的超大单传奇:**
 - 最大单次成交金额: 总保费 15 亿+基金 1 亿
 - 最长连续成交纪录: 176 次
- ◇ **快速提升中收的业务推动大神:**
 - 2024 年陪访成功率: 基金 89%, 大额保单/家族信托: 65%
 - 2024 年沙龙路演每场平均成交金额: 基金 1280 万 / 大额保单: 保费 460 万
 - 2024 年沙龙路演单场最大成交金额: 大额保单总保费 6200 万
 - 超过 1000 天银行培训、超过 800 场沙龙路演、超过 5000 次理财经理陪访经验
- ◇ **秒懂高净值人士需求的全球财富管理专家**
 - 22 年经济分析、高净值人士全球财富管理及传承经验 (渣打银行、交通银行、恒生银行、中国银行)
 - 曾任交通银行私行全球专家团代表
 - 曾任宜信财富全国投资顾问(IC)总监
 - 3 间香港大学客席讲师 (香港中文大学、香港科技大学、香港理工大学)
 - 超过 5000 位高净值人士财富管理独立咨询经验
 - “UP2U 富产科”公众号创始人
 - “大单俱乐部” 创始人, 每月 2 场直播, 每场超过 1000 名银行理财经理上线收看直播, 直播回看平均每场 3000 次

擅长领域 :

1. 颠覆传统的金融产品 (基金、保险、家族信托、黄金)营销推动
2. 投顾/财顾团队的手把手培养和落地实战技巧
3. 新时代的财富风险与传承
4. 全球宏观市场及产品分析

咨询和授课风格：

懂营销、接地气、出效果

- 1.金融营销培训界最强营销能力老司机，多年大单纪录保持者，真正理解学员实操困难，一针见血捅破常见问题，结合实战案例，接地气地给出有效解决方法。瞄准业绩提升这单一目标，以终为始设计多元化方法和技巧，让学员能迅速将所学融汇贯通。
- 2.善于根据企业需求定制课程，利用场景化进行内容讲解和演绎，善于引发学员自主思考，加强所学内容理解。
- 3.擅长进行现场演练点评，点评观点犀利、分寸有度并给予指导建议。
- 4.行业背景涵盖银行，私行、三方财富；资历集中销售，销售管理，业务推动，投资顾问与培训；以最“前线”视野对于销售痛点提出有效解决方案。

精品课程：

◇ 私人银行& 高净值客户：

2. 《降到 2.5 又如何？颠覆传统的大额保单 & 分红险营销技巧》
3. 《颠覆传统的家族信托营销技巧》x 实战案例破解训练营
4. 《拉近成交的 KYC 2.0 秘技》
5. 《高净值客户的开拓、经营与维护》
6. 《临界提升和防流失与流失客户挽回》
7. 《如何做大客户的 AUM》

◇ 宏观经济&市场分析：

1. 《市场分析方法---市场基本面 vs 图表技术面》

2. 《让客户主动投资的基金营销法》
3. 《新时代基金营销、亏损处理和获新客技巧》

◇ **投顾培养:**

1. 《**版权注册课程**---投资顾问全方位业务推动能力》
2. 《投顾手把手辅导项目》

精品服务：

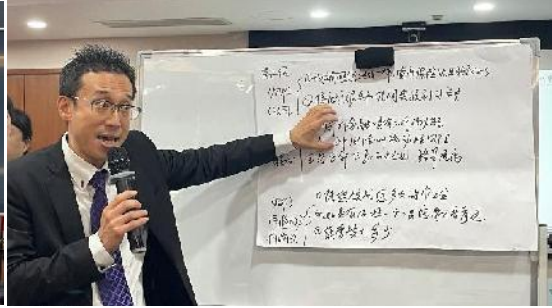
- ◇ **财富管理/资产配置大赛赛前辅导**
- ◇ **客户沙龙**
- ◇ **高客陪谈助推**

部分服务客户：

工商银行、建设银行、农业银行、中国银行、招商银行、兴业银行、中信银行、交通银行、民生银行、光大银行、广发银行、浦发银行、浙商银行、北京银行、宁波银行、泰隆银行、温州银行、恒丰银行、渣打银行、恒生银行、中国邮政储蓄银行、中国人寿保险、汇丰保险、平安保险、友邦保险、工银安盛保险、太平洋保险、保诚保险、天安保险、富德生命人寿保险、大童保险经纪、永达理保险经纪、Hi-Finance、知鸟……

【上课现场】





【学员反馈】



感恩遇见专业又激情满满的郑老师，很久都没听到这么一场汗尽淋漓的一场课了👍👍



Jason 老师好！谢谢今天倾情授课，受益匪浅。原来谈单的思路有点枯竭了，又重新得到启发。感恩🙏🌹



郑老师您好，不好意思我刚和客户吃完饭。今天听了您的课特别受启发也很受用，想到了很多客户场景，看是否机会可以之后请教您😊



老师讲课很实用，全部都是干货👍
👍感谢🌹



👍郑老师，今天听您讲课干货满满，让我理清思路，有很大启发，又有动力去营销客户了🙏谢谢老师无私分享🌹



老师，早上好，我是你的学员，听了几次你的直播课感觉讲的非常专业，市场分析很到位，希望后面能和你的脚步一齐进步😊



Jason 老师，上您的课真的学到好多有用的东西，正是我最缺乏的知识点，这不仅仅是理论，而是理论结合实践，如果能在日常工作中加以利用，转化成我自己的语言，肯定可以事半功倍，谢谢老师！希望以后还能有机会继续上您的课，祝您工作顺利 万事如意🙏🙏



郑老师好😊今天的课程干货满满，受益匪浅，但是又意犹未尽，以后会持续关注老师的直播😊争做最积极的小粉丝！



郑老师，好中意你的课😊

谢谢，能帮到大家就好，欢迎未来多交流哈😊😊



好好好实用，耳目一新。谢谢老师



老师，多谢你，课程好精彩，上周听完我把您的精华通过我自己粗陋的言语传达给我团队的同事们听，今天成功拉多两个同事过来听，大家都觉得收益匪浅🌹🙏



郑老师好



您的逻辑思维销售保险太厉害了，
崇拜呀👏👏👏

谢谢，能帮到大家就好，欢迎未来
多交流😊



我是大厦支行财富团队长



已经让小伙伴们约您的高客沙龙了