

《卓越理财经理营销能力塑造》

理财经理营销能力模型

主讲：李瑞倩老师

【课程背景】

随着金融市场的不断发展和变化，理财产品日益丰富，客户需求也变得更加多样化和个性化。理财经理需要适应变化，提升自己的营销能力，以满足客户的需求。同时银行业务的同质化竞争日益激烈，理财经理也需要具备出色的营销能力，才能在竞争中脱颖而出，赢得客户的信任和青睐。为提升市场环境的变化、提升竞争能力可通过培训提升理财经理的专业知识和营销技能，以更好地服务客户和实现业务发展。

【课程收益】

掌握理财经理营销能力模型

【课程时间】

1-2天（6小时/天）

【课程对象】

理财经理

【课程方式】

讲授+案例解析+现场互动

【课程大纲】

一、积极心态建立

- 1.坏心态对销售的影响
- 2.抱怨的作用
- 3.恐惧的来源
- 4.心态的调节工具

二、客户开发

- 1.客户开发的渠道
- 2.网点客户开发

三、客户锁定

- 1.客户关系建立
- 2.建立良好客户关系的6大步骤
- 3.客户锁定

四、需求分析

- 1.关于需求
- 2.广义客户需求
- 3.对于理财产品的需求

4.客户需求分析

5.提问式需求判定法

五、产品介绍

1.产品介绍的误区

2.影响客户购买的要素

3.产品介绍的7个技巧

六、异议解除

1.解除客户异议的流程

2.解除客户异议的话术

3.说服客户的工具

七、缔结成交

1.客户成交的信号

2.成交前的铺垫

3.成交方法