

# 《高净值人士社交资本全攻略》

主讲：李瑞倩老师

## 【课程背景】

银行作为金融服务行业的领导者，其客户群体中高净值人士占据了很大比例。为了满足这些客户的需求，并提供更加全面的金融服务，银行员工，特别是那些直接与高净值客户打交道的员工，他们具备的社交资本和社交技巧对于银行的发展至关重要。银行员工做高净值人士社交资本全攻略的培训，可以提升他们的社交能力，更好地服务客户，拓展业务，提升银行品牌形象，同时也有助于员工的个人发展。

## 【课程收益】

- 了解社交资本的概念与价值
- 了解高净值人士的特点与需求
- 掌握高净值客户的开发方法
- 掌握与高净值客户建立社交的方法
- 掌握同高净人士进行商务谈判的策略、原则和技巧，提升营销成功率

## 【课程特色】

讲师讲授+案例分析+场景分析+小组讨论

## 【课程对象】

客户经理

## 【课程时间】

1天（6小时/天）

## 【课程大纲】

### 一、社交资本的概念与价值

#### 1. 社交资本的概念

- 社交资本的定义
- 社交资本的来源
- 社交资本的分类

#### 2. 社交资本的价值

- 个人价值
  - 提升沟通能力
  - 扩大人脉资源
  - 增强个人影响力
  - 提高社会地位
- 职业价值
  - 拓展职场机会

- 提升职场竞争力
- 促进团队合作
- 实现职场晋升
- 社会价值
- 促进社会和谐
- 提高社会资源整合效率
- 推动社会创新与进步

## 二、如何培养与高净值客户的社交资本

### 1. 社交资本在银行客户经理与高净值客户关系中的作用与意义

- 社交资本在银行客户经理与高净值客户关系中的重要性分析
- 提升个人品牌形象与知名度
- 增加客户信任度与满意度
- 拓展业务机会与合作伙伴
- 提高团队合作效率与业绩
- 增强职业竞争力与市场地位

### 2. 银行客户经理如何培养与高净值客户的社交资本

- 提升专业素养与知识储备
- 注重礼仪与形象
- 倾听与沟通技巧
- 建立信任关系
- 积极参与社交场合
- 维护现有客户关系
- 持续学习与提升

## 三、高净值人士的特点与需求

### 1. 高净值人士的特点

- 财富状况
- 教育背景
- 职业成就
- 社会地位
- 价值观与人生观

### 2. 高净值人士的需求分析

- 财富管理需求
- 资产配置
- 投资理财

- 税务规划
- 遗产规划
- 健康管理需求
- 健康观念
- 健康生活方式
- 疾病预防与治疗
- 心理健康
- 教育需求
- 子女教育规划
- 个人成长与学习
- 职业发展
- 社交需求
- 人际关系建立
- 社交场合礼仪
- 高端人脉资源整合
- 休闲娱乐需求
- 旅行与度假
- 运动与健身
- 艺术鉴赏与收藏
- 美食与美酒
- 公益慈善需求
- 公益观念
- 慈善行为
- 社会责任感
- 职业需求

### 三、高端商务礼仪艺术

#### 1.接待礼仪篇

- 三种等级的接待标准
- 高规格接待——主要陪同人员比来宾的职位要高的接待
- 低规格接待——主要陪同人员比客人的职位要低的接待
- 对等规格接待——主要陪同人员与客人的职位同等的接待

小组练习：根据课程细节进行接待礼仪模拟，增强知识的活用性

- 接待迎宾礼
- 服务迎宾

- 商务迎宾
- 社交迎宾
- 政务迎宾

练习：模拟练习各种迎宾礼

## 2.拜访礼仪篇

- 拜访前的客户预约
- 拜访前的准备工作
- 面对面拜访
- 说明身份及拜访对象
- 从容等待引领
- 现场演练：现场分组演练 PK

## 3.商务会面礼仪篇

- 称谓礼仪：“称谓”为什么很重要？称谓礼仪的要点
- 介绍礼仪
- 名片礼仪
- 微信礼仪
- 添加微信 5 部曲
- 微信人脉建档 5 部曲
- 朋友圈礼仪
- 座次礼仪与引导礼仪
- 茶水礼仪
- 送别礼仪
- 练习：每组挑选一个点进行演练 PK

## 4.餐饮礼仪篇

- 餐桌上座次安排
- 餐桌有“门道”
- 酒文化如何呈现
- 让用餐和谐有礼