

《财富沙盘思维融入银行营销》

——破局获客难、转化低困境

主讲：常奕

【课程背景】

作为银行一线营销人员、财富管理从业者，你是否经常面临这样的营销困境：

- 客户需求捉摸不透，看似有意愿却难以推进，营销总卡在“最后一公里”；
- 同质化产品竞争激烈，仅凭收益比拼难以打动客户，获客成本高、转化效率低；
- 营销切入点单一，无论面对何种客户都推荐同款产品，无法精准匹配客户深层需求；
- 团队联动营销流于形式，各岗位协同不足，难以形成营销合力，错失优质客户资源；
- 面对客户“再考虑考虑”“其他银行更划算”等拒绝，不知如何用专业逻辑引导，只能放弃跟进。

针对银行营销“获客难、转化低、联动弱”的核心痛点，本次课程将财富流金牌教练的专业方法论与银行营销实战场景深度融合，以财富流沙盘为核心工具，通过“理论讲解+沙盘模拟+实战演练”的沉浸式培训模式，帮助学员建立财富流思维，掌握精准挖掘客户需求、设计个性化营销方案的核心技能，破解营销困局，提升团队营销业绩。

全程干货输出，沙盘模拟沉浸，实战案例拆解，落地工具赋能，助力营销团队快速掌握财富流营销思维与方法。

【课程收益】

- ★ 建立财富流核心思维，清晰认知财富流规律与银行营销的内在关联，告别传统“产品推销”导向；
- ★ 熟练掌握基于财富流沙盘的客户需求诊断工具，能快速精准定位客户所处财富流阶段及核心需求；
- ★ 掌握不同财富流阶段客户的营销切入点设计方法，实现从“盲目推销”到“精准赋能”的转变；
- ★ 学会在团队联动营销中融入财富流思维，优化协同流程，提升团队整体营销转化效率；
- ★ 积累丰富的财富流营销实战案例与话术模板，能灵活应对客户各类异议，提升成交率。

【课程时间】

2天（6小时/天）

【授课方式】

早会破冰+讲师授课+财富流沙盘模拟+案例解析+小组研讨+情景演练+实操通关+问答互动+成果点评

【授课对象】

银行一线营销人员、团队主管、财富管理部门员工

【课程大纲】

第一天：认知奠基·工具掌握——财富流思维与沙盘诊断工具应用

第一单元：开篇破冰——营销困局与思维破局（0.5小时）

一、破冰互动：营销痛点吐槽会

1. 学员分组分享日常营销中“获客难、转化低”的典型案例分析；
2. 小组汇总核心痛点，提炼共性问题（如需求难挖掘、切入点不准、年轻的理财经理

不懂高客的心理等)。

二、思维导入：为什么财富流思维能破解银行营销困局？

1. 银行营销的核心本质：匹配客户 20 岁-60 岁人生创富 40 年的生命周期需求；
2. 财富流思维与银行营销的契合点：从“产品为中心”到“客户资产成长为中心”；
3. 案例分享：某银行运用财富流思维提升高净值客户保险观念的转化，直至后续跟单成功销售 20 万*5 年教育金保单的实战案例。

【反思】：我当前的营销思维是否匹配客户财富需求的核心逻辑？

第二单元：知己知彼——财富流思维核心逻辑解析 (1.5 小时)

一、财富流思维核心原理精讲

1. 财富流的核心定义：收入、支出、资产、负债的动态平衡逻辑；
2. 财富流的三大核心阶段：人生困境的逆流阶段、一眼望到底的平流阶段、事业成功的顺流层阶段的特征；
3. 不同财富流阶段客户的核心需求差异：安全需求、增值需求、传承需求。

二、财富流思维与银行营销的深度结合点

1. 从“产品推销”到“沙盘推演赋能”的营销逻辑转变；
2. 财富流思维在客户分层、需求挖掘、方案设计中的应用价值；

【视频解析】：财富流思维营销与传统营销的效果对比案例。

三、小组研讨：结合自身工作，梳理不同客户对应的财富流阶段特征

1. 分组讨论：日常对接客户的财富阶段判断依据；
2. 小组代表发言，讲师点评总结。

第三单元：工具实操——财富流沙盘与客户需求诊断工具使用 (2.5 小时)

一、财富流沙盘核心规则讲解与体验

1. 财富流沙盘组件介绍：现金流表、逆流卡、金融卡、机会卡等核心元素；
2. 沙盘模拟基础规则：基本盘回合流程、财富状态判断标准、风险事件应对；
3. 全员沉浸式体验：基础财富流沙盘模拟 (1 轮)，感受不同财富阶段的需求差异。

二、基于财富流沙盘的客户需求诊断工具精讲

1. 核心诊断工具：《客户资产负债表》设计逻辑与使用方法；
2. 诊断维度拆解：收入结构、资产配置、负债情况、风险承受能力、财富目标；
3. 话术模板：基于诊断维度的客户提问话术设计与演练。

三、实战演练：沙盘模拟+需求诊断

1. 分组进行进阶沙盘模拟，切身体验 40 年生命周期的资产增长变化情况；
2. 抽选学员扮演“银行家”，学会观察并复盘资产需求调研；
3. 小组内互评，讲师点评指导，优化诊断话术与工具使用技巧。

第四单元：当日复盘与作业布置 (1.5 小时)

一、当日核心内容复盘

1. 财富流思维核心要点回顾；
2. 财富流沙盘诊断工具使用注意事项。

二、作业布置

1. 梳理 1-2 个日常对接的客户案例，运用财富流思维判断其财富流阶段；
2. 运用《客户资产负债表》完成案例客户的需求诊断，形成初步诊断报告。

第二天：精准赋能·实战落地——营销切入点设计与团队联动应用

第五单元：作业点评与思路优化 (1 小时)

一、作业分享与点评

1. 各小组选取优秀客户诊断案例进行分享；
2. 讲师针对案例点评，优化诊断思路与方法；
3. 汇总常见诊断误区，给出规避建议。

二、思维拓展：不同行业客户的财富流特征差异

1. 案例分析：公职人员、小微企业主、企业高管的财富流阶段特征与需求差异；
2. 小组讨论：针对不同行业客户的诊断重点调整策略。

第六单元：精准突破——不同财富流阶段客户的营销切入点设计（2小时）

一、贫困流阶段客户：安全优先，建立信任

1. 核心需求：风险规避、现金流稳定、基础保障；
2. 营销切入点：基础保障型产品（如意外险、医疗险）、稳健型储蓄产品；
3. 话术示例：如何用创富思维引导客户重视基础保障与现金流管理；
4. 情景演练：针对刚入职年轻人（普卡客户）的营销切入演练。

二、中产流阶段客户：增值赋能，资产优化

1. 核心需求：资产增值、负债优化、子女教育规划；
2. 营销切入点：基金定投、中低风险理财、教育金保险、房贷优化方案；
3. 案例分析：某银行用创富思维为中产家庭设计资产优化方案的成功案例；
4. 实战演练：为三口之家（金卡客户）设计营销切入点与初步方案。

三、富人流阶段客户：传承规划，多元配置

1. 核心需求：资产保值、风险隔离、财富传承、税务规划；
2. 营销切入点：高端理财、家族信托、终身寿险、跨境资产配置；
3. 话术设计：如何用富人思维沟通财富传承的重要性；
4. 小组研讨：针对高净值客户（白金客户）的营销切入点设计方案。

【反思】：我之前针对不同客户的营销切入点是否精准？如何结合财富流思维优化？

第七单元：合力制胜——团队联动营销中的财富流思维应用（1.5小时）

一、当前团队联动营销的核心痛点解析

1. 案例分析：理财经理交接不清导致优质客户流失的典型案列；
2. 讨论：合作思维在团队联动中的赋能价值。

二、高效能导向的团队联动营销流程设计

1. 前期：柜员精准诊断客户财富层级阶段，同步信息至理财经理团队；
2. 中期：理财经理夕会认领客户，针对客户需求设计多元方案（理财、保险、信贷等）；
3. 后期：柜员与理财经理组队协同跟进，基于客户资产变化优化服务方案，促进资产提升及MGM。

三、实战演练：团队联动营销模拟

1. 设定场景：高净值客户（白金客户）财富规划需求；
2. 分组扮演：营销人员、理财顾问、保险专员、团队主管；
3. 完成全流程联动营销演练，运用财富流思维设计方案并呈现；
4. 讲师点评：团队协作亮点与优化方向，协助固定团队协作SOP及高效沟通方式。

第八单元：综合通关·复盘提升（1.5小时）

一、综合情景实战PK

1. 命题式考核：随机抽取真实的客户情况，学员分组完成“需求诊断-切入点设计-方案呈现”全流程；
2. 评委点评：讲师+分行人资+零售主管部门老师代表组成评委团，从逻辑、实操

性、话术等维度打分。

二、成果总结与表彰

1. 汇总各小组成绩，评选优秀小组及个人，颁发奖品；
2. 学员代表分享课程收获与后续应用计划；
3. 讲师总结：课程核心要点回顾，复盘学习成果；
4. 全员合影留念。