

《出国金融跨境销售管理策略、宣讲、客户关系全攻略》

适合对象

客户经理

课程时间

2天12小时。

培训目标

- 了解海外消费投资趋势，熟练掌握留学、签证、投资、移民、税收等政策，便于为出国金融客户提供高效的跨境金融服务指引。
- 了解同业主要竞争对手（重点讲解分析中国银行）出国金融业务产品优劣势、卖点及客户情况，摸清同业开展金融业务的营销服务策略，知己知彼，便于自身更有效地抓住业务拓展机会。
- 重塑意识和观念，激发大家对出国金融业务的重视，调动业务开展积极性

课程收益

- 帮助客户经理掌握厅堂、活动和外拓等主要场景的营销技能，掌握潜在客户挖掘与维护技能，加强面对出国金融客户的电话营销和产品销售能力，提高新增客户数、客户资产量和交叉销售率





课程大纲

一、中国高净值客户、中产阶级家庭海外消费投资需求及趋势

1. 主要投资消费趋势

- A. 海外医疗
- B. 海外旅游
- C. 留学
- D. 房产投资及移民

2. 中国近年来留学的重要趋势

- A. 中国高净值、中产家庭全球教育需求的变化
- B. 龄化趋势
- C. 多元化趋势

3. 家庭留学的时间规划、方案及相关的金融服务需求

- A. 低龄留学（高中、初中、小学）的时间规划、方案及金融服务需求
- B. 本科留学的时间规划、方案及金融服务需求
- C. 研究生留学的时间规划、方案及金融服务需求

4. 金融机构留学相关金融业务拓展渠道

- A. 高净值客户子女专属高端夏令营
- B. 与国内国际学校合作
- C. 与留学培训机构及中介的合作
- D. 与银行开展出国金融合作



二、出国金融客户破冰与营销策略

1. 美系货币分析与营销话术
2. 欧系货币分析与营销话术
3. 大洋洲货币分析与营销话术
4. 亚系货币分析与营销话术
5. 原材料货币分析与营销话术
 - A. 铁矿石货币
 - B. 黄金货币
 - C. 黑金货币
 - D. 软性原材料货币
6. 避险货币分析与营销话术
7. 科技货币分析与营销话术
8. 外汇管制货币分析与营销话术
9. 近十年主流货币走势解析
 - A. RMB USD EUR GBP JPY HKD CAD SGD
10. 外汇走势基本面分析
 - A. 基本经济因素分析
 - B. 央行干预与政策调整因素分析
 - C. 心理预期与投机因素分析
 - D. 政治与新闻因素分析
11. 交叉汇率分析与营销话术
 - A. 美系货币
 - B. 欧系货币
 - C. 亚系货币
12. 技术指标分析
 - A. K线图绘制
 - B. 指标分析
 - C. 移动平均线
 - D. 道式理论
 - E. 黄金分割率
 - F. 波浪理论
13. 【案例：中行外汇宝、两得宝营销策略】

三、出国金融渠道拓展营销策略

1. 目标客群行业与精准营销
 - A. 教育与弥补心里
 - B. 行内+行外往来资产





C. 理财需求分析

D. 非金融服务

2. 渠道合作动机梳理

A. 行业

B. 名单

C. 名声

D. 专业

E. 信息

3. 出国金融客户批量交叉营销

A. 微信群

B. 朋友圈

C. 微沙

D. 沙龙

4. 出国金融渠道梳理

A. 旅游

B. 商务

C. 留学

D. 置业

E. 移民

5. 重点渠道需求分析

A. 金融

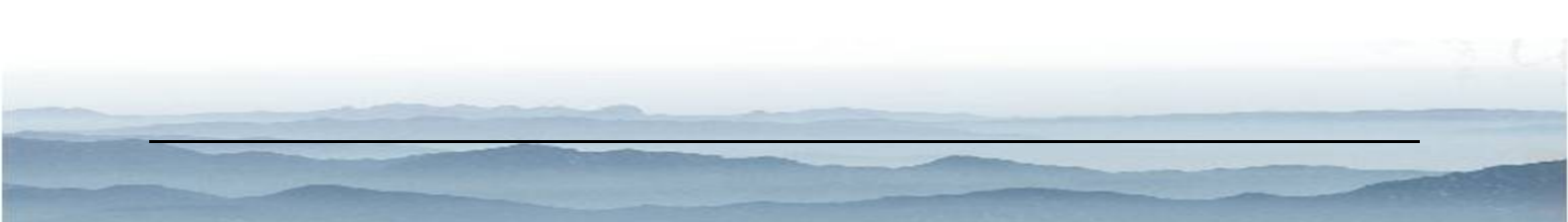
B. 非金融

6. 渠道合作关键

A. KYC

B. 对公





C. 贷款

D. 资产管理

7. 渠道深挖

A. 名

B. 利

C. 证据

8. 案例：中行出国供应链金融

9. 头脑风暴：行动方案产出

10. 谈判四步法

A. 准备

B. 开场

C. 交换

D. 协议

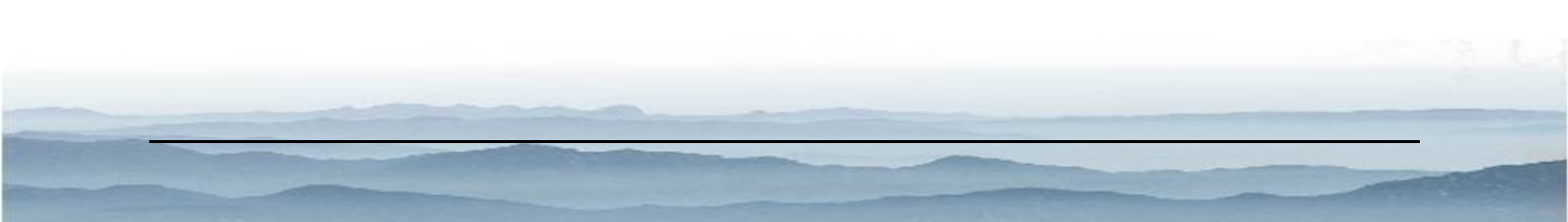
四、出国金融宣讲流程设计

- 1、出国金融宣讲步骤
- 2、出国金融宣讲的原则
- 3、课程总体大纲的制作
- 4、出国金融素材搜集
- 5、宣讲内容结构
- 6、六种宣讲方法比较
- 7、教学方法应用效果对比
- 8、让客户记住你的十种方法

五、出国金融宣讲开场白及提问力应用技巧

- 1、出国金融宣讲破冰
 - A. 【案例：中美贸易战】
 - B. 【案例：美加息】
 - C. 【案例：外管局局长：潘功胜政策】
- 2、成功开场的破冰技巧
- 3、开场白的五个目标



- 
-
- 4、八大开场方式分析
 - 5、制作自己的开场方式
 - 6、提问的八个功用与技巧
 - 7、倾听的注意点
 - 8、点评五大要点

六、出国金融控场与收场技巧梳理

- 1、六大培训师应避免事项
- 2、控场 12 招梳理
- 3、如何运用六个主题结尾
- 4、收场演练

七、出国金融重点客户分层分级维护

1. 你和客户是什么关系
2. 旧客户深耕与广耕
3. 旧客户深耕与广耕-衍生关系
4. 客户对客户经理的看法
5. 客户四分法
6. 客户开发优先级
7. 日常活动流程化
8. 客户分类是有效客户服务的第一步
9. 练习-确定客户所属客群

八、出国金融渠道关系维护策略

1.渠道谈判七法

- A. 了解
- B. 旗开得胜
- C. 开价
- D. 还价
- E. 让步





F. 谈判

G. 领导

2. 渠道关系维护三法

A. 专业式

B. 情感式

C. 任务式

