



《从“渠道建立”到“出国金融业务拓展葵花宝典”》

适合对象

投资顾问、理财经理、财富管理顾问、客户经理、金融业人员、个贷客户经理、基层主管、团队经理

课程时间

2天，12小时。

授课方式

1、上课方式多元化，70/30原则(70%专家理论讲解、案例剖析，30%学员互动研讨、角色扮演、实战演练)，从各种方式中体验学习，加深印象。

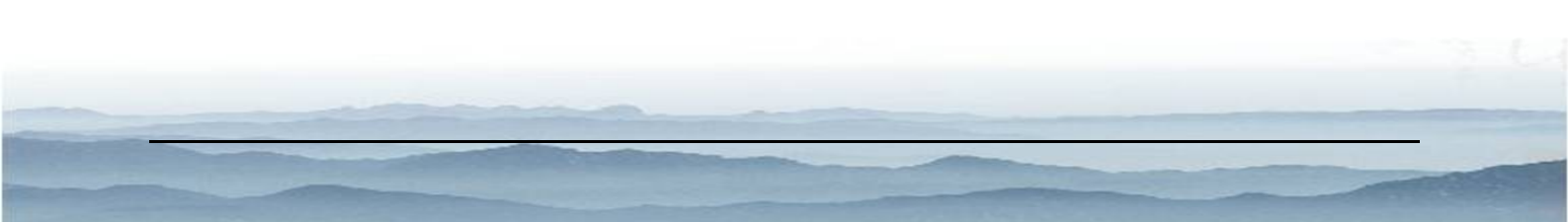
2、理论讲授 + 案例剖析 + 小组互动研讨

课程大纲

一、从渠道沟通到出国金融渠道协力营销

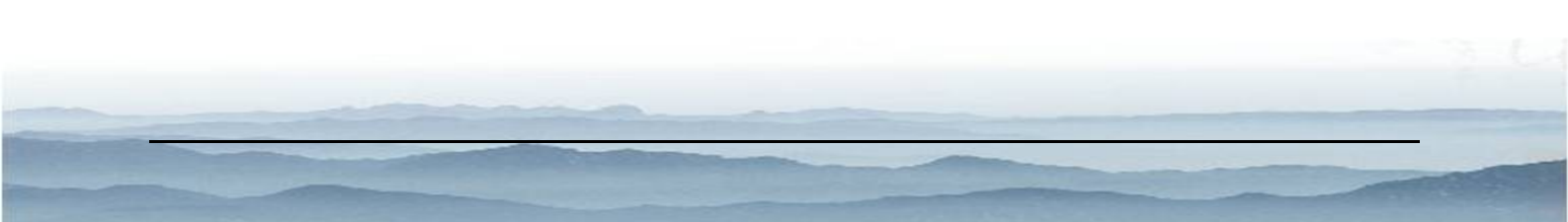
1. 美系货币
2. 欧系货币
3. 大洋洲货币



- 
4. 亚系货币
 5. 原材料货币
 - 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
 7. 科技货币
 8. 外汇管制货币
 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

二、出国金融客群梳理与交叉营销



- 
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

三、出国金融渠道需求与联动策略

1. 出国金融渠道梳理





- A. 旅游
 - B. 商务
 - C. 留学
 - D. 置业
 - E. 移民
2. 重点渠道需求分析
- A. 金融
 - B. 非金融
3. 渠道合作关键
- A. KYC
 - B. 对公
 - C. 贷款
 - D. 资产管理
4. 渠道深挖
- A. 名
 - B. 利
 - C. 证据
5. 案例：中行出国供应链金融
6. 头脑风暴：行动方案产出

四、渠道谈判四部七法

1. 谈判四步法





A. 准备

B. 开场

C. 交换

D. 协议

2. 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

3. 渠道关系维护三法

A. 专业式

B. 情感式

C. 任务式

