

课程名称：《基金倍速营销提升实践课》

——（基金销售 6-5-4-3-2-1）

讲师：尹婕 12 课时

课程背景：

针对金融机构的销售人员普遍存在在弱市和震荡市环境中不敢和不会销售基金产品、不敢触碰和服务基金亏损客户等营销难点，本课程侧重于让理财经理树立正确的基金销售和投资逻辑，从价值投资的角度让基金成为客户资产配置中不可缺少的一部分，通过帮助客户确定理财目标、告诉客户为什么要买基金、为什么要现在买基金、为什么要在银行渠道买基金来打通客户接受和持有基金产品的理念，同时通过基金组合的挑选、资产检视等服务，建立起循环销售和信任提升的过程，助力金融机构实现产能、客群和资产的多维度提升。

课程收益：

1. 梳理理财业务（财富管理）产品线。
2. 夯实各类财富管理产品服务专业知识。
3. 学习财富管理产品组合和综合服务方案。
4. 熟悉掌握客户资产配置原理与实施方法。
5. 学习客户资产管理业务原理与实施方法。

培训对象：金融机构的客户经理/理财经理/财富顾问/销售主管

课程亮点：互动式培训(案例分析/分组讨论/角色扮演)

课程大纲：

导入部分

思考：客户的购买行为

讨论：为何市场上涨，客户的基金却赚不到钱？

壹、 基金销售要会给客户 1 个目标

1. 客户来银行买理财背后的原因

2. 客户理财的显性需求和隐性需求
3. 客户购买基金的动力来源
4. 如何帮客户确定投资目标
 - 1) 三选一法则
 - 2) 财务规划法
5. 帮客户确定目标的开口话术
 - **小组练习：开口切入基金销售**
6. 基金产品投资优势和其他金融产品的比较
7. 基金产品销售五步曲
8. 如何初次见面提升基金销售信任

式、 基金销售中要会运用的 2 个工具

1. 资产配置——布局
 - 1) 给客户做资产配置的依据
 - 2) 基础资产的历史表现
 - **小组讨论：找寻基础资产变化的规律**
 - 3) 如何确定不同客户的资产配置比例
 - 4) 资产配置在基金销售中的作用
 - 5) 如何构建爆款基金投资组合
 - 6) 资产配置异议处理
 - **针对不投资型**
 - **针对不表态型**
 - 7) 资产配置销售前建立信任的“4 道题”
 - 8) 资产配置简单说（话术）
 - **小组练习：基金产品简单说**
 - 9) 资产配置如何再平衡
2. 美林时钟——择时
 - 1) 如何解决客户的投资困局
 - 2) 美林时钟背后的规律
 - **小组练习：美林时钟转动练习**

参、 基金销售三步曲

1. 客户为什么要买基金？
 - 1) 内部原因
 - 2) 外部原因
2. 客户为什么要现在买基金？
 - 1) 为什么现在不敢买？
 - 2) 给你四点现在买的理由
3. 客户为什么要在你这里买基金？
 - 1) 我们能提供什么？
 - 2) 我们跟三方渠道的比较优势
4. 如何通过基金定投做好布局
 - 1) 基金定投优势解析
 - 2) 基金定投营销话术
 - 小组讨论：基金定投有哪些目标客户
 - 小组练习：针对特定客户开展基金定投营销
 - 3) 基金定投常见的异议处理

四、 客户能拿住基金的 4 个相信

1. 让客户相信“你”
2. 让客户相信时间
3. 让客户相信机构
4. 让客户相信市场

伍、 基金选择和诊断的 5 个步骤

1. 如何比较基金产品收益
2. 如何比较基金产品风险
3. 如何综合比较基金产品风险和收益
4. 如何比较基金产品规模
5. 如何比较基金经理
6. 如何清晰给出客户基金调整的建议

六、 如何应对基金销售中的 20 个异议问题

1. 针对不信任基金的客户
2. 针对被基金伤害过的客户
3. 针对不需要基金的客户（4种不同的不需要）
4. 针对回家考虑型客户
5. 针对准备去互联网渠道购买客户
6. 针对自己推荐基金后亏损的客户

附：基金销售中实用的3种促成方法