

如何推动理财产品销售如何销售理财产品-股识吧

一、销售新人如何做好理财产品销售

如果要去投资理财产品销售，那么首先，要选择一个大的安全的平台。

大的平台一般而言，实力会比较雄厚，风控方面也会有所提升，这样的平台经营相对于实力弱小的小平台来说运营会比较稳定，而且有一个好的平台，作为销售人员来说，也容易说服客户购买产品，在资源方面也会多一些。

其次，要了解理财产品的详细情况，在客户询问的时候，能够快速解决客户的疑惑。

最后，作为销售，那么则需要多了解客户的需求，尽可能的找到适合客户的理财产品以及理财规划，这样才能带来更多的客户。

二、如何销售理财产品

为大家简单介绍一些推销技巧，希望可以为大家提供一些帮助。

1. 顾客只要一跨进你的店门，就意味着有销售商品的可能，一句真诚的问候，相信这位顾客

所以公司要求门店对来店的顾客要提供“三个一”服务，即一句问候、一个微笑和一杯水服务。

2. 决定推销对象

经常有时进店购买的不只一人，可能是一对夫妇或跟朋友、同事一起来。

这时就必须先判定谁是购买的决定者。

只要判断

正确了，在接着的推销就可起到事半功倍的效果

过于热情会赶走顾客 当顾客刚进店在看商品，还没有决定购买时，他们的心情都是比较胆怯的，对店员的行为也比较敏感。

特别是一些

生疏的客人，如果对他过分积极的接待，可能会导致他的反感。

此时不如给他一个相对宽松的环境，与之保持一定的距离，但要留意客人的举

止，需要时再主动上前服务；

4.

、银行结构性存款、国债逆回购等理财。

短期理财产品，多数收益略高于货币基金，但是流动性稍逊色。

1，短期理财（券商+银行、P2P/P2B）。

在固定期限如30天~365天等，无法主动卖出，也就是到期赎回。

券商理财，平均年化收益率为4.66%，以20万元本金测算，一年的预期收益约为9320元。

P2P/P2B，固定收益产品，年化收益率在6%-14%之间。

P2B很多人说不会选。

说它风险低呢，若啥也不看地瞎投，等于蒙眼接飞刀啊！把命运交给老天，那就只能听天由命。

说它风险高呢，上班族如我，以“边投边学”的姿态几年来还算稳妥，它成为了我餐盘的主食之一。

所以要学会怎么选适合的，了解得越多，风险越可控。

我从2022年开始投P2B到现在，没耗费过多精力，每年多挣个几万，收益还比较有优势的。

也比较喜欢稳健的固定收益类产品，所以选的是P2B类的头部平台，简单来说就是风险比较小，省事儿，但是收益顶多也就10%了，如果对收益没有特别高的追求，倒是可以一试。

2，大额存单和银行结构性存款。

综合部分银行公布的利率，近期1年期、2年期、3年期、5年期大额存单的利率分别为2.28%、3.18%、4.15%、4.19%，要比普通的定期存款高一些。

此外，流动性更好的银行结构性存款大多数是一年期以内，收益率在4%左右，不过现在不保本不保息，收益浮动等风险需要自己承担。

3，国债逆回购。

个人通过国债回购市场把自己的资金借出去，获得固定的利息收益。

月底，季底、年底时候，收益高到10%也有，需要好好选择分析。

以上几种是目前比较稳健的理财方式，也可以说是我自己投过的理财产品，确实是比较不错的。

说了这么多理财，最重要是找到适合自己的产品。

产品其实没有对错，衡量自己的风险承受能力，找到适合的，就是对的。

不建议购买项：保险、股票、股票基金、各种币。

说句实话，买这些东西能赚钱么？

能，但绝对不会是你，如果你相信自己买股票能赚钱，还不如买彩票实际点。

14年有朋友建议我买比特币，当时了解了一下，感觉噱头很大、风险更大，坚决不买，至今我也不后悔。

因为，他买了五千多，一个月不到就变两千多了，然后为了止损就都卖了，没有人能够看到四年后今天涨成这鬼样。

四、如何销售理财产品

第一步就是要练练自己的脸皮，要把脸皮练的厚一点，
二就是要多看书，看看别人成功推销的经验
三要和先去的同事搞好关系，询问他们的经验

五、银行怎样销售理财

银行销售理财很简单啊，首先大家对于银行的认可度本身就高，再加上银行理财的种类和期限也非常齐全，因此其实银行销售银行理财只需要简单的做推荐即可

????

[?????????????.pdf](#)

[????????????????](#)

[????????????](#)

[????????????](#)

[????????????](#)

[????????????](#)

[?????????????.doc](#)

[??](#)

??

<https://www.gupiaozhishiba.com/article/74406586.html>