**海外整体培训资料**

一：**人物包装**：姓名（英文名）、职业、国籍、年龄生日、生肖、星座、性别、身高、体重、学历、兴趣爱好、现居地址、家庭住址、家庭成员、家庭背景、辛酸感情经历、创业经历附带投资经历。

（首先包装是最重要的一部分，要对自己所包装的资料非常熟悉）

1：姓名：某某某、英文名：自己想。

2：职业：在某某国家做什么行业开什么公司。

3：国籍祖籍：中国哪里移民哪里。

4：年龄生日生肖：85年以上。

5：星座：很多女孩子都懂所以你也要很了解每个星座。

6：身高体重：180以上、80公斤左右。

7：学历：本科以上，几几年毕业于哪所大学什么专业。

8：兴趣爱好：健身 旅游 股票 高尔夫 投资

9：现居地址：自己查，精准到门牌号。

10：家庭住址：父母所在地可国外可国内。

11：家庭成员：父母健在，有个妹妹或者姐姐。

12：家庭背景：父母姐妹几几年属什么几岁，退休于什么工作。姐妹在哪里做什么。

13：感情经历：谈了几次，为什么分开或者离异没小孩，靠自己用心去编辑，最好是可以让客户听了会感动到哭的经历。

14：创业经历：从毕业做什么工作遇到什么坎坷后失败，在如何爬起来在接触到数字黄金投资后事业有成。

二：**筛选客户**：没有筛选好一个客户相当于浪费时间陪聊浪费表情。如何筛选客户：：1：如果加人软件上面的客户直接通过图片或者直接没聊天过就让你加微信的，这种一般都是拖，我们可以选择不加。

2：客户刚加进来，我们可以从侧面去询问客户都加了哪些人，有没有遇见比较谈得来的人，来分析出客户是否已经被很多人切过或者是已经被很多人都开发过的，我们自己心里有个底。

3：在聊天的过程中，我们可以从侧面去咨询客户是否有额外的投资。

三：**聊天过程中铺垫**：铺垫做得好即可获得客户银行卡密码。成功的开户铺垫占80%，幸运占20%。铺垫分为以下几种：1：感情铺垫2：人物塑造铺垫3：产品铺垫4：需求铺垫。

1：感情铺垫：为什么要铺垫一段辛酸的感情史，我认为博得客户的同情是一方面。另一方面，铺垫你的择偶标准。示例：在大学毕业时，我谈了一个女朋友，在酒吧认识的，年轻不懂事，因为相互的外貌被吸引，很快我们坠入爱河。最后因为贫穷，被抛弃。我可以理解，但是我认为这是我人生当中的一个耻辱，所以我发誓，我要好好的赚钱，不要因为金钱自己身边的人再次离开自己。第二段可以铺垫对方在一定的时间里用了自己一定的钱（什么两个月用了自己30万人民币），拜金女，也不去工作，自己利用关系给她找好的工作也不做。这里第一可以让客户感觉到当时的自己已经拥有一定的经济实力。第二可以告诉客户我们喜欢经济独立的女性。

2：人物铺垫：基本信息：年龄，身高，体重，生活习性（生活习性跟从小在什么地方出生息息相关，细节方面一定要注意。）运用

（1）、接地气，不要太浮夸，我们要让客户觉得我们的这个人物不假，是真实存在的，人物的接地气，并不是说他就是一个普普通通的人，而是要让客户觉得这个人的存在是合理的，是可能的。所以我们铺垫任何事情都要谨慎，不能太夸张。

（2）、职业定位：现在我们做第三方，可以通过自己的主业就是金融专业，如果自己的主业是金融专业，那么我们一来就可以提出来，那如果是副业，就聊天的时候切入这个点，比如说故意不回信息，然后再回她的时候再讲，我刚才在做副业，什么副业？赚多少钱？都可以看情况铺垫。方式多种多样，不一定按照我这样来，只有一点，不要表现的太奇怪。那是你的副业，你这个副业怎么来的？一些经历自己去想。

（3）、兴趣爱好：我们要通过兴趣爱好去包装ins，这是一点。这里先说怎么拿兴趣爱好来聊天，俗话都说嘛，什么道不同不相为谋，什么志同道合，甚至是狼狈为奸，虽然是贬义词。但是表达的就是这个意思，只有兴趣爱好相同或者相互欣赏的人才能更好的聊下去，那我们通过兴趣爱好还可以展现出自己的一定的经济实力。通过一段故事，或者一个人去引渡出一些素材给客户。图文并进，这样是不是会更好一些？而且用高端的兴趣爱好可以体现出我们的三观很正。

3：产品铺垫：在日常的点客户去铺垫，最重要的一点让客户知道你在这个产品当中也放了很多钱在里面，提现那些都是没有问题，这些不要刻意的去表现。

4：需求铺垫：（1）、金钱需求：这个就很模糊，但是也是我们必须去完成的一个东西，就是说人在物质方面都会有需要，有需求的意思对吧？我们发掘出来以后，帮客户进行一个分析，无论是什么我们都可以提出一个建议，而这个建议的目的就是刺激客户，让她对这个需求更加的渴望，但是她知道她的钱又不够，那这个时候怎么办？跟着我做投资。顺理成章的东西。这是一个道理，怎么去运用，自己去理解。

（2）、感情需求：这个要制造一种不平等的感觉，让客户自卑，我们来帮她解决自卑的问题，因为我们可以让她变的自信起来。道理就是这个道理。

四：**聊天方式方法**：聊天方式真的很模糊，我的认知里面我们必须要做到这么几点：第一点就是要适当的关心，为什么我说适当，你有时候只需要让客户体会到一些小温暖，都说得不到的最骚动。第二点切入话题，所有话题的切入一点要找到这个关联点，不然会显得很奇怪，关联点的意思是什么？比如说我们聊天当中已经提到工作，比如我们聊天当中说到投资赚钱客户夸奖你很厉害，我们来讲投资史就很合适，兴趣爱好的切入更好切入，了解一个人就要知道她的兴趣爱好。第三点：不要惯客户，不要把自己的地位搞低了，要知道什么方面可以惯她，什么方面不能惯她，让客户感觉到我们大事说了算那一种感觉，不要去当舔狗。

五：**角色代入感**这是一个重点，为什么是重点，因为如果你做到这一点，说明你前面的都做到了，我们要做的工作就是把自己带入这个角色，我是看到我和客户有一些小情分，小情缘。我才会带她赚钱，不是我去求着客户赚钱，赚不赚钱是客户的事情，我作为一个成功的金融分析师我很忙，没有必要去给你叽叽咋咋。我们是看在一些东西，情分或者是什么，我们才会带客户赚钱，那么我们说话是不是应该硬气一点？？？？为什么要唯唯诺诺？为什么要一直很紧张客户充不充钱？平淡一点，这是一个度，自己把握好度，不要适得其反！