第一图书网, tushu007.com

<<银行公司业务营销技巧与案例分析>>

图书基本信息

书名：<<银行公司业务营销技巧与案例分析>>

13位ISBN编号：9787302291541

10位ISBN编号：7302291543

出版时间：2012-10

出版时间：清华大学出版社

作者：徐文伟

页数：219

字数：264000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

第一图书网, tushu007.com

内容概要

徐文伟编著的《银行公司业务营销技巧与案例分析》锁定银行公司业务主脉络，追寻业绩突出的业务精英的成功轨迹。
把先进的营销理念、营销技巧与银行公司业务融合对接。
采用业务操作技术与真实案例接轨并行的编写方法，通俗易懂，实用性强。
同时，以信念能量和成功指数进行导航。
为银行业务营销工作绘制出一张通向成功的“路线图”。
在银行业务营销实践中，实现了精准营销模式向非凡业绩的批量转化。
对于银行营销人员的业绩提升，起到了良好的促进作用。
对银行营销规划、营销管理和业务拓展有较强的借鉴和指导意义。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

徐文伟，深圳市金和投资管理公司副总裁、经济师。
在银行从事业务营销、营销管理工作多年，总结出独到的银行业务营销实战经验。
曾任国泰安金融学院助理院长，致力于公共关系和金融营销研究，长期从事金融业务营销培训工作。
提出的公司业务营销理念与方法在多家银行的营销实践中屡创佳绩，备受业界推崇。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

第一章 银行营销的主战场——公司业务营销
第一节 看外资抢滩登陆问营销谁主沉浮
第二节 中资武器频祭出我的地盘我做主
第三节 人才争夺数风流凤凰台上凤凰游
第二章 分享饕餮盛宴——存款业务营销
第一节 活期存款
第二节 通知存款
第三节 定期存款
第四节 协议存款
第五节 人民币保证金存款
第六节 存款业务营销的综合技巧了
第三章 站在巨人肩膀一融资业务营销
第一节 流动资金贷款
第二节 项目贷款硒
第三节 中方增资贷款
第四节 法人账户透支
第五节 法人按揭贷款
第六节 银团贷款刀
第七节 出口退税托管贷款
第八节 融资业务营销的综合技巧
第四章 拈纸炼金法门——票据业务营销
第一节 银行汇票
第二节 商业承兑汇票
第三节 银行承兑汇票
第四节 支票
第五节 银行本票
第六节 票据贴现
第七节 商业承兑汇票
第八节 福费廷业务
第五章 汇金聚流远航——结算业务营销
第一节 国内结算
第二节 国际结算
第六章 商机成就业绩——信用证业务营销
第一节 国内信用证
第二节 进口信用证开证
第三节 来证通知
第四节 提货担保
第五节 进口押汇
第六节 出口押汇
第七节 出口议付
第八节 打包贷款
第七章 长线远钓金鳌——保理业务营销
第一节 国内保理
第二节 国际保理
后记 金融营销，路漫漫其修远兮

第一图书网, tushu007.com

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com