

<<商业银行对公授信培训>>

图书基本信息

书名：<<商业银行对公授信培训>>

13位ISBN编号：9787504960283

10位ISBN编号：7504960284

出版时间：2011-9

出版时间：中国金融

作者：立金银行培训中心

页数：564

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>

<<商业银行对公授信培训>>

内容概要

本书立足于银行自身利益，以培养优秀的银行客户经理为目的，较全面系统地分析了当前金融市场的现状、不同行业的企业的基本情况和对银行的价值，并详细介绍了银行针对不同行业的企业量身定做的不同授信产品。

本书理论联系实际，指导性较强；案例具体翔实，借鉴性强；授信产品针对不同客户群体灵活搭配，适用性较强。

不仅对银行和银行从业人员具有指导作用，对不同行业的企业来说，在金融产品的选择上也具有一定的指导意义。

<<商业银行对公授信培训>>

书籍目录

第一章 票据

第一节 票据基础知识

一、票据基本概念

(票据是一种债务凭证，实际就如同一张借据)

二、票据的五大特点

(票据五大基本特点“因、文、有、权、要”)

三、票据的三大功能

(结算功能、融资功能、投资功能)

四、票据营销技巧

(沉睡贷款客户的激活、寻找关联客户、建立自己的品牌、新服务模式创造客户)

五、融资性票据认识

(纯融资性票据、相对合理的融资性票据)

六、票据营销要点

(票据与贷款的逆向操作营销思路)

七、办理票据的常规知识

第二节 票据产品

一、银行承兑汇票

(银行承兑汇票以真实的商品交易为基础，银行将信贷资金投放、收回与真实商品销售结算紧密、完美地结合在一起，是银行支付工具、信用工具、结算工具、融资工具完美的结合体)

二、全额保证金银行承兑汇票

(全额保证金银行承兑汇票适用于一些对资金价格不敏感行业客户之间的结算，需要银行有意识地去引导企业使用)

.....

第二章 贷款

第三章 保函

第四章 信用证

第五章 金融新产品

第六章 供应链融资

第七章 客户经理营销技能培训

后记：我的银行客户经理生涯

<<商业银行对公授信培训>>

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>