

<<商业银行客户营销>>

图书基本信息

书名：<<商业银行客户营销>>

13位ISBN编号：9787509615188

10位ISBN编号：7509615186

出版时间：2011-9

出版时间：经济管理

作者：宋炳方

页数：607

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>

<<商业银行客户营销>>

内容概要

《商业银行客户营销》内容主要包括：上篇
做一个优秀的客户经理；第一章掌握学习方法；第二章了解自己；第三章储备知识；第四章提升技能；第五章通晓规则；第六章熟悉产品；中篇客户营销的流程与技巧；第七章确定客户发展战略；第八章搜寻和选定目标客户；第九章拜访客户；第十章围绕客户进行调研；第十一章识别客户风险；第十二章评估客户价值；第十三章与客户建立合作关系；第十四章客户关系的维护；下篇
学习效果测评；第十五章基础知识测试；第十六章票据知识测试；第十七章实战演练；第十八章营销业绩测定

<<商业银行客户营销>>

作者简介

宋炳方，山东临清人，经济学博士，高级经济师。
曾在地方政府金融管理部门和全国性商业银行工作，担任过中国光大银行客户营销处处长、产品管理处处长、票据中心负责人、钢铁金融中心主任和内蒙古自治区人民政府金融工作办公室主任助理，现任职于中国光大集团战略规划部。
工作之余，喜欢研读文史类书籍，对考古、哲学、历史始终保持浓厚的兴趣。

<<商业银行客户营销>>

书籍目录

上篇 做一个优秀的客户经理

第一章 掌握学习方法

第一节 基本学习方法

第二节 选择和阅读图书

第三节 整理和观摩案例

第二章 了解自己

第一节 客户经理的工作性质

第二节 客户经理的工作职责

第三节 客户经理的等级评定

第四节 客户经理的工作理念

第五节 客户经理的薪酬管理

第六节 客户经理的工作方式

第七节 国外银行的客户经理管理

第三章 储备知识

第一节 客户经理的基本素养

第二节 客户经理的基础知识

第三节 客户经理的金融知识

第四节 客户经理的票据知识

第五节 客户经理的供应链融资知识

第四章 提升技能

第一节 基本技能

第二节 投标技能

第三节 报告撰写技能

第四节 工作通知撰写技能

第五节 产品研发与市场推广技能

第六节 客户服务方案设计技能

第七节 财务报表分析技能

第八节 现金流量表编制技能

第五章 通晓规则

第一节 强制性规则

第二节 自律性规则

第六章 熟悉产品

第一节 公司业务品种简介

第二节 零售业务品种简介

第三节 供应链融资产品概览

中篇 客户营销的流程与技巧

第七章 确定客户发展战略

第一节 竞争环境与内部条件分析

第二节 客户拓展战略及其制定

第八章 搜寻和选定目标客户

第一节 银行客户的分类

第二节 搜寻目标客户的方法

第三节 目标客户的确定

第九章 拜访客户

第一节 拜访客户前的准备工作

<<商业银行客户营销>>

- 第二节 实地拜访客户
- 第三节 提高拜访的效果
- 第十章 围绕客户进行调研
 - 第一节 客户调研的原则与内容
 - 第二节 客户调查表格的设计与使用
- 第十一章 识别客户风险
 - 第一节 客户风险的类型
 - 第二节 客户风险的识别与评估
- 第十二章 评估客户价值
 - 第一节 工商企业类客户的价值评价
 - 第二节 金融同业类客户的价值评价
 - 第三节 项目价值评价
- 第十三章 与客户建立合作关系
 - 第一节 谈判前的准备工作
 - 第二节 与客户进行商务谈判
 - 第三节 协议文本的起草与签署
 - 第四节 合作事项的具体运作
- 第十四章 客户关系的维护
 - 第一节 维护客户关系的基本方法
 - 第二节 强化同客户的合作关系
 - 第三节 加强客户风险的管理
 - 第四节 重视对客户关系的管理

下篇 学习效果测评

- 第十五章 基础知识测试
 - 第一节 测试题
 - 第二节 参考答案及部分管理解脫
- 第十六章 票据知识测试
 - 第一节 测试题
 - 第二节 参考答案及部分答案解说
- 第十七章 实战演练
 - 第一节 专业性案例背景材料
 - 第二节 综合性案例背景材料
- 第十八章 营销业绩测定
 - 第一节 客户拜访效果分析
 - 第二节 营销业绩考核

后记

<<商业银行客户营销>>

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>