

<<银行公司客户经理必读>>

图书基本信息

书名：<<银行公司客户经理必读>>

13位ISBN编号：9787560137421

10位ISBN编号：7560137423

出版时间：2007年11月

出版时间：吉林大学出版社

作者：李春满

页数：263

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>

<<银行公司客户经理必读>>

内容概要

现在,许多国内银行都认识到了客户经理队伍建设的重要性,而且在培养和造就客户经理队伍的过程中采取了许多创新性的办法。

首先破除了以往要求应聘者具有当地户口的限制,只注重道德与业务素质;其次注重客户经理职业生涯的设计,客户经理的业绩与工资挂钩,给予了丰厚的薪酬待遇,提供了广阔的职业发展发展前景;再次,注重客户经理的业务培训与素质提升,经常组织客户经理进行不同形式的经验交流,使客户经理能够分享同事成功的营销经验。

客户经理应该充分利用良好的内外部环境,提高素质,完成使命。

客户经理要时刻铭记自己的重要职责:发展客户、营销金融产品和服务、维护客户关系、搜集情报、分析市场、了解客户需求。

同时,客户经理要努力提高品德素质、文化素质、业务素质、人际沟通素质、心理素质。

客户经理工作的重点在于营销产品,难度在于维护客户关系,关键在于提高自身素质。

银行客户经理提高自身素质,要靠实践,要靠学习;要虚心借鉴他人的经验,要总结出成功的规律。

这是一个变革的时代,银行的体制和机制在变,银行客户的需求也在变,因而银行客户经理的理念、目光、行为必须跟上时代的发展,理念要变得更为先进,目光要变得更为远大,行为要变得更为敏捷。

在变革中学习,是客户经理应该奉行的永恒不变的真理。

获取一套适用的参考教材,无疑将对客户经理学习和成长大有裨益。

中国工商银行长春金融研修学院是工商银行总行直属的研修培训机构,在为工商银行服务的同时,也时刻牢记所肩负的社会责任,致力于为民族金融业的振兴贡献微薄之力。

编写一套内容全面的、适合于银行客户经理需求的参考教材,是我们的责任。

这套《银行客户经理必读丛书》的出版,凝聚了一批关注银行客户经理队伍建设的院内外专家学者的智慧,作者中有的就职于银行管理层,颇具前瞻性目光;有的服务于业务第一线,有深刻的实践感悟;有的活跃在教学科研的前沿,具有很强的学术敏感和理论思辨能力。

为了突出教材的针对性,做到精细化,丛书分为三册,分别为《银行公司客户经理必读》、《银行机构客户经理必读》、《银行个人客户经理必读》,以最大限度地满足工作在公司、机构和个人金融业务岗位上客户经理的学习需求。

希望这套丛书的出版,能够为中国银行业客户经理队伍的建设起到应有的作用。

<<银行公司客户经理必读>>

书籍目录

第一章 走进银行公司客户经理第二章 银行公司新业务第三章 银行公司客户经营分析第四章 银行公司客户风险控制第五章 银行公司客户营销策略第六章 银行公司客户关系管理第七章 银行公司业务文案写作第八章 银行公司客户经理商务礼仪后记

<<银行公司客户经理必读>>

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>