第一图书网, tushu007.com

<<零售银行理财业务管理>>

图书基本信息

书名：<<零售银行理财业务管理>>

13位ISBN编号：9787801977090

10位ISBN编号：7801977092

出版时间：2007-6

出版时间：企业管理

作者：李舸 编译

页数：203

字数：170000

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

作者基于多年的零售银行管理经历，跳出国内业界在零售银行理财业务管理上固有的“物”的思维框架，转而吸收国际领先零售银行的先进理念和成功经验，重点关注理财业务中“人”的因素，取得了经营业绩的重大突破。
他在本书中讲述了理财业务管理中的种种玄机，总结出成功管理零售银行理财业务的成功经验。
本书用充满激情的语言讲述了理财业务管理中的种种玄机，总结出成功管理零售银行理财业务的3大要诀，并将其细化为实际行动的9大战略。
实施作者提出的这些要诀与战略，能从根本上改变银行理财业务同质化的现状，赢得可持续的竞争优势。

书籍目录

第1章　打牢基础　绘制蓝图对你有何帮助　绘制蓝图有助于你加强与客户之间的关系第2章　确定并实践自己的价值观　你的价值观是什么　为什么要思考价值观　弄清楚什么对自己最重要　小结第3章　确立有意义的生活目标　在哪里找到有意义的目标　小结第4章　憧憬美好的未来——愿景　憧憬未来——确立愿景　在头脑中勾画一幅愿景图　让愿景令人信服　小结第5章　个人与职业使命宣言　制定个人使命宣言　制定职业使命宣言　小结第6章　制定具体、可衡量、可实现和兼容的目标　目标制定标准　目标制定练习　目标制定时的其他考虑因素　小结　战略1的行动步骤第7章　制定科学的雇用和薪酬制度　何时雇用新员工　向员工支付合理的薪酬　雇用合格员工的5个步骤　招聘过程中的其他因素　小结　战略2的行动步骤第8章　通过系统化提升自己的服务　系统的好处　系统就是解决方案　系统化中的5步法　具体系统范例　小结　战略3的行动步骤第9章　区分重要的少数与次要的多数　有效工作的建议　小结第10章　锻炼身体，保持健康　小结　战略4的行动步骤第11章　将过度竞争的生意变成自己垄断的生意　如何建立自己的品牌　小结　战略5的行动步骤第12章　主动接触客产与潜在客产　对客户进行分类　关系是关键　学会提问　讲故事的力量　沟通　客户调查　咨询委员会　小结　战略6的行动步骤第13章　从营销努力中获得最大的收益　服务客户　A+行动计划　关系营销　爱好营销法　小结　战略7的行动步骤第14章　加深与客产的关系并乐于此道　客户活动创意　举办客户活动的基本原则　小结　战略8的行动步骤第15章　只要有效，那就照做　小结　战略9的行动步骤第16章　整理思路　现在到你采取行动的时间了

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