

<<银行营销师必读>>

图书基本信息

书名：<<银行营销师必读>>

13位ISBN编号：9787206045769

10位ISBN编号：7206045766

出版时间：2006-10

出版时间：吉林人民出版社

作者：丁健

页数：280

字数：330000

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>

<<银行营销师必读>>

内容概要

《银行营销师必读》立足营销师角色功能定位，依托国家对营销师职业化标准的认定，突出营销师在营销活动中的主线作用，为我们清晰地描述了职业银行营销师应有的资质、理念、知识、能力、素养、技能等要素，力争使读者在轻松的氛围中掌握作为一名职业银行营销师的必备条件和应有技能。

<<银行营销师必读>>

书籍目录

第一章 银行营销师的职业能力 本章导言 第一节 银行营销师的职业形成 第二节 银行营销师的职业定位 第三节 银行营销师的职业素养 第四节 银行营销师的职业修炼 本章小结 本章案例 参考文献第二章 营销师应是产品专家 本章导言 第一节 个人、公司理财产品 第二节 现金管理服务 第三节 中间业务 本章小结 本章案例 参考文献第三章 营销师应是客户专家 本章导言 第一节 客户关系管理 第二节 客户关系管理战略和系统 第三节 客户服务和客户投诉管理 第四节 客户关系管理的“三度” 第五节 客户竞争战略 本章小结 本章案例 参考文献第四章 营销师应是渠道专家 本章导言 第一节 渠道形式 第二节 传统渠道：营业网点 第三节 现代渠道：电子银行 第四节 渠道管理 本章小结 本章案例 参考文献第五章 营销师应是市场专家 本章导言 第一节 银行市场营销面临的新特点 第二节 市场调查研究 第三节 市场环境分析 第四节 市场细分与目标市场定位 第五节 做市场营销创新的发起者 本章小结 本章案例 参考文献第六章 营销师应是销售专家第七章 营销师应是品牌专家第八章 营销师应是策划专家第九章 银行营销师的营销技巧后记

<<银行营销师必读>>

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>