

<<金融取生之道>>

图书基本信息

书名：<<金融取生之道>>

13位ISBN编号：9787504922069

10位ISBN编号：7504922064

出版时间：1999-07

出版时间：中国金融出版社

作者：王月霞 / 熊良俊 / 李强

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>

<<金融取生之道>>

书籍目录

前言

1.变化中的金融经营环境

1.1 全球化的来临

1.2 网络化的发展

1.3 知识经济的形成

1.4 金融监管制度的变化

2.挑战模式战略

2.1 传统金融业的典型画像

2.2 挑战之一：传统金融业面临恐龙命运

2.3 挑战之二：金融园里间人陌生的面孔

2.4 挑战之三：各路诸侯正在重写金融春秋

2.5 挑战之四：金融家面对的是一个不确定的世界

2.6 模式的选择及经营战略

3.金融全球化战略

3.1 全球化战略的三要点

3.2 把触角伸向全世界

3.3 树立正确的全球观

3.4 全球化与本地化

3.5 全球化的组织管理

3.6 构建公司文化

3.7 花旗银行的成功经验

4.金融网络化战略

4.1 网络新生

4.1.1 商贸在网络中新生

4.1.2 网络商机

4.2 网上金融：新的金融存在

4.2.1 网上金融初现曙光

4.2.2 网上金融的功能与优势

4.2.3 金融上网的两种方式

4.3 致胜网上金融

4.3.1 网上金融的生存竞争环境

4.3.2 网上银行的竞争策略

5.客户导向战略

5.1 客户导向战略的要义

5.1.1 客户的重要性

5.1.2 客户导向不同于市场导向

5.1.3 金融业也在走向客户导向

5.2 为客户的忠诚投资

5.2.1 忠诚无价

5.2.2 用忠诚滋养忠诚

5.3 按客户的要求做

5.3.1 把顾客当做个体对待

5.3.2 让客户自我设计

5.3.3 让顾客满意

5.4 为客户配备经理

<<金融取生之道>>

- 5.5 零售银行：服务个人客户
- 5.6 批发银行：服务企业客户
- 6.金融品牌战略
 - 6.1 金融业也要品牌
 - 6.1.1 什么是品牌
 - 6.1.2 品牌是一种无形的财富
 - 6.1.3 品牌战略是企业竞争的重要手段
 - 6.1.4 金融业也要品牌
 - 6.2 怎样树立金融品牌
 - 6.2.1 金融企业形象策划
 - 6.2.2 品牌的广告宣传
 - 6.2.3 质量是品牌的生命
 - 6.3 品牌的营销
 - 6.4 运用品牌拓展市场
- 7.金融创新战略
 - 7.1 金融创新的最新走势
 - 7.1.1 金融创新的历史演变
 - 7.1.2 金融创新的新发展
 - 7.2 金融创新要面向客户
 - 7.3 金融产品的创新
 - 7.3.1 金融产品也有生命周期
 - 7.3.2 新产品的开发模式
 - 7.3.3 花旗与汇丰的金融产品创新
 - 7.4 金融组织的创新
 - 7.5 金融技术的创新
 - 7.6 引入金融工程，加快金融创新
- 8.金融并购战略
 - 8.1 金融并购：世纪末狂潮
 - 8.1.1 金融并购纵览
 - 8.1.2 新一轮金融并购的主要特征
 - 8.2 金融并购：星火何以燎原
 - 8.2.1 金融并购的宏观背景
 - 8.2.2 金融并购的内在导因
 - 8.3 金融并购：模式与实现形式
 - 8.3.1 金融并购的三大模式
 - 8.3.2 金融并购的实现形式
 - 8.4 金融并购：规则与程序
 - 8.4.1 金融并购的一般规则
 - 8.4.2 非公众公司的并购程序
 - 8.4.3 公众公司的并购程序
- 9.金融风险管理战略
 - 9.1 金融风险包围金融业
 - 9.2 从风险中榨取利润
 - 9.2.1 金融业产生于风险之中
 - 9.2.2 金融业借助三大功能获取利润
 - 9.3 管理风险的四大技能
 - 9.3.1 技能之一：识别与测定

<<金融取生之道>>

9.3.2 技能之二：价值评估

9.3.3 技能之三：灵活反应

9.3.4 技能之四：恢复能力

9.4 风险管理八要素

10. “人本主义”战略

10.1 资本的主宰永远是人

10.2 “人本主义”战略的核心

10.2.1 从人的组织到组织的人

10.2.2 以角色取代规则

10.2.3 建立切实可行的建议制度

10.2.4 变雇佣关系为合作关系

10.3 人力资源的开发管理

10.3.1 人力资源管理的目标

10.3.2 人力资源管理的组织结构

10.3.3 三个实例

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>