

<<商业银行客户经理必读>>

图书基本信息

书名：<<商业银行客户经理必读>>

13位ISBN编号：9787504930941

10位ISBN编号：7504930946

出版时间：2003-7-1

出版时间：第1版(2003年7月1日)

作者：杨明生

页数：289

字数：270000

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>

## <<商业银行客户经理必读>>

### 内容概要

《商业银行客户经理必读》这本教材，旨在为广大客户经理开展工作提供一本比较规范、科学和实用的指导用书，并以此作为农业银行系统各级行开展客户经理岗位资格培训工作的指定教材。本教材在借鉴现有研究成果与总结实际工作经验的基础上，重点介绍和论述了客户经理的工作流程及方法，突出了实用性和可操作性。

<<商业银行客户经理必读>>

书籍目录

第一章 概论 第一节 客户经理与客户经理制 第二节 客户经理在市场营销中的作用 第三节 客户经理的工作理念 复习思考题第二章 客户识别与分类 第一节 客户分类 第二节 个人客户 第三节 公司客户 第四节 机构客户 复习思考题第三章 目标客户选择 第一节 确定目标市场 第二节 目标客户选择标准 第三节 目标客户选择方法 复习思考题第四章 客户开发与产品营销 第一节 访问准备 第二节 接触客户 第三节 与客户商谈 第四节 促成交易 第五节 银行产品营销和定价第五章 客户维护与管理 第一节 客户的维护 第二节 客户的管理 第三节 客户退出 第四节 信贷管理系统在客户管理中的作用 第五节 客户关系管理系统的推介 复习思考题第六章 客户经理的管理 第一节 客户经理的选拔与聘用 第二节 客户经理的工作制度 第三节 客户经理的考核 复习思考题第七章 商业银行营销团队建设 第一节 团队 第二节 商业银行的营销团队建设 复习思考题参考书目致谢

<<商业银行客户经理必读>>

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>