

图书基本信息

书名：<<现代商业银行客户经理营销实用策略>>

13位ISBN编号：9787504937605

10位ISBN编号：7504937606

出版时间：2005-8

出版时间：中国金融出版社

作者：王熙富

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>

## <<现代商业银行客户经理营销实用策略>>

### 内容概要

本书是作者在长期实践工作中对所做、所闻、所悟的经验教训进行的总结。

该书从现代商业银行业务营销和内部管理两方面，对商业银行经营策略进行了初步探讨，其中，存款运作十联动、揽存十四招、贷款决策辩证法、处置不良资产十六策、市场营销四步曲、扩散化与个性化营销、组织管理的纵横控制与协调、队伍建设五大技术、制度管理艺术化、激励机制新设计、团队建设的梁与柱等章节，不仅颇具创新性，而且具有很好的实用价值。

本著作最大的特点是立足实际，讲求实用。

## 作者简介

王熙富，生于1955年，高级经济师职称。

在银行工作25年，担任过支行行长以及分行资金计划、资产保全、资产管理、公司业务、同业业务等部门领导。

在过去20多年的工作中，既做出过较突出的业绩，也经历过许多挫折。

所经营的单位曾多次获得过总行级先进个人和省级劳模称号，并先后被破格晋升经济师、高级经济师。

在从事实际工作的过程中喜欢思索，曾在各级理论刊物发表论文40余万字，著有《基层银行领导艺术》等多部著作，并多次获优秀论文，论著奖。

现就职于中国民生银行广州市分行。

书籍目录

第一章 导述 第一节 策略的一般特征 第二节 商业银行讲究经营策略的意义 第三节 制定经营策略的基本原则 第四节 实施经营策略的一般方法第二章 组织存款策略 第一节 存款网点布局与建设 第二节 存款工作的组织与管理 第三节 存款竞争实战策略第三章 贷款经营要示主导调查技巧 第一节 贷款经营的一般要求 第二节 贷前调查技巧第四章 贷款决策与回收谋略 第一节 贷款决策机制与决策依据 第二节 贷款回收谋略第五章 非信贷业务经营方略 第一节 证券投资 第二节 同业拆措 第三节 现金资产经营策略 第四节 中间业务经营第六章 不良资产经营策略 第一节 不良资产运行特点及成因 第二节 不良资产的综合治理 第三节 不良资产的防与治第七章 商业银行市场营销策略 第一节 商业银行市场营销的特点与基本原则 第二节 营销流程与技巧 第三节 扩散化营销与个性化营销第八章 商业银行组织设置策略 第一节 商业银行组织设置的新要求 第二节 组织设置的技术要求第九章 商业银行组织管理策略 第一节 责权利的有机结合 第二节 组织间的协调 第三节 组织调整的特点与要求第十章 队伍建设策略 第一节 银行队伍变化特点与素质要求 第二节 队伍建设的基本技术 第三节 领导素质与修养第十一章 商业银行制度建设第十二章 商业银行企业文化与团队建设 后记

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>