

<<证券营销业务>>

图书基本信息

书名：<<证券营销业务>>

13位ISBN编号：9787509527160

10位ISBN编号：7509527163

出版时间：2011-8

出版时间：中国财政经济出版社一

作者：张春辉 编

页数：108

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>

## &lt;&lt;证券营销业务&gt;&gt;

## 内容概要

近年来，我国证券行业迅速发展。

截至2010年8月20日，我国共有107家证券公司和60家基金公司，证券从业人员194827人，而2007年证券从业人员仅为62921人。

可见，证券行业对人才的需求逐年显著增加。

证券经纪业务是证券公司的核心业务之一。

在我国，证券经纪业务收入是证券公司的主要收入来源，因此证券公司对于优秀证券经纪业务营销人员的需求迅猛增长，而高职院校金融专业学生正是证券经纪业务营销的急需人才。

《证券营销业务》是以学生就业为导向，适应高职院校人才培养模式改革的要求，基于证券公司客户经理和证券经纪人岗位需求编写的教材，充分体现了工学结合，以任务为驱动，“教、学、做一体化”的教学设计理论，着力提高学生的职业素质与职业能力。

本教材在编写过程中，编者调研了20多家证券公司，收集了大量的企业实践案例和培训资料，广泛征求了证券公司企业专家的意见，参考和借鉴了证券公司实际营销案例，围绕国家示范性高职院校教学改革和课程体系建设，开发并编写了反映工学结合课程的学生用书和教师用书。

本教材共四个学习情境、九个学习单元。

四个学习情境包括证券营销认知、证券公司柜台业务、证券公司客户开发、证券公司客户维护；九个学习单元分别是证券营销基本原理、证券营销人员行为规范、开立账户、变更账户、寻找客户、客户沟通、客户促成、客户管理和客户服务。

本教材在内容的编排上，以学生职业能力为主线，注重培养学生的职业素质，从认知证券营销入手，通过企业真实案例引导，以任务为驱动，由浅入深，逐步完成证券公司的客户开发和维护工作。本教材适用于高职院校金融专业教师和学生，也可作为证券公司从业人员培训的参考。

## <<证券营销业务>>

### 书籍目录

- 学习情境一 证券营销认知
  - 学习单元一 证券营销基本原理
  - 学习单元二 证券营销人员行为规范
- 学习情境二 证券公司柜台业务
  - 学习单元一 开立账户
  - 学习单元二 变更账户
- 学习情境三 证券公司客户开发
  - 学习单元一 寻找客户
  - 学习单元二 客户沟通
  - 学习单元三 客户促成
- 学习情境四 证券公司客户维护
  - 学习单元一 客户管理
  - 学习单元二 客户服务
- 附件一 证券业从业人员资格管理办法
- 附件二 证券业从业人员执业行为准则
- 附件三 证券经纪人管理暂行规定
- 附件四 证券公司管理办法
- 参考文献

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>