

<<银行客户经理25堂课2>>

图书基本信息

书名：<<银行客户经理25堂课2>>

13位ISBN编号：9787513605151

10位ISBN编号：7513605157

出版时间：2011-6

出版时间：中国经济出版社

作者：立金银行培训中心教材编写组

页数：405

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>

## <<银行客户经理25堂课2>>

### 内容概要

没有授信就没有存款，没有存款就没有贷款，没有贷款就没有利润，所以银行是授信立行。客户经理一定要牢牢把握授信产品这个主线，千万不要迷失在银行纷繁复杂的“产品花园”中而失去开拓这个产品的方向。

担保抵押控制不了风险，真正能够控制风险的是您对客户了解，不了解客户就提供贷款是最大的风险。

当您不了解客户的时候，即便质押率仅有10%，您也有巨大的风险。如果了解客户，即便质押率达到80%，您也不必害怕风险。

客户经理成才的第一要点就是练好基本功，基本功要非常扎实。基本功就是对授信产品具备非常精深的理解，对银行基础授信产品的学习非常透彻，一旦您有非常扎实的基本功，今后就可以对现有的授信产品进行随意组合了，一旦可以多产品的任意组合，在营销过程中就可以随心所欲。

本书《银行客户经理25堂课(2)》提供：教练式培训，提供最真实的案例，做优秀客户经理最真实的体会。

《银行客户经理25堂课(2)》由立金银行培训中心教材编写组编写。

## <<银行客户经理25堂课2>>

### 书籍目录

#### 前言

- 第一课优秀银行客户经理素质训练
- 第二课客户经理胜任能力
- 第三课如何掌握最有价值信息
- 第四课如何从报表中找到有用的营销信息
- 第五课如何阅读企业现金流量表
- 第六课如何阅读会计报表附注
- 第七课如何撰写合格授信调查报告
- 第八课如何设计优秀金融服务方案
- 第九课如何做企业的医生
- 第十课制订金融服务方案的技能
- 第十一课如何构思金融服务方案
- 第十二课成为客户贴身的咨询顾问
- 第十三课如何与客户沟通及展示金融服务方案
- 第十四课如何借助本行团队的力量
- 第十五课客户经理商务谈判技巧
- 第十六课银行产品讲解的技巧
- 第十七课新客户拓展的技巧
- 第十八课如何巩固与客户的关系
- 第十九课如何察觉客户的风险信号
- 第二十课如何提高自身竞争力
- 第二十一课如何挖掘自己的潜能
- 第二十二课如何实现自我管理
- 第二十三课如何有效管理自己的情绪
- 第二十四课如何管理时间
- 第二十五课做个诚信的人

## <<银行客户经理25堂课2>>

### 章节摘录

版权页：插图：（2）营销要有技术含量.银行竞争进入一个“战略制胜”和“智力经营”时代，银行服务已从传统的“融资”向“融智”“融信”转变。

客户经理要顺应这一趋势，提高营销技术含量。

客户经理专业形象塑造，是对客户需求精准判断、对产品和服务方案精益求精、对营销行动方案的周密策划和不断创新来具体体现的，要求营销要有更多的知识含量，客户经理要有更多的智慧。

（课堂练习）想一想你如何看待和应对银行客户经理工作的发展趋势？

2.银行客户经理工作的五种核心理念（1）客户导向理念重视客户、尊重客户、挖掘客户价值是客户经理工作的最核心理念，认真研究客户，弄清楚客户究竟是做什么的，依靠什么盈利。

（2）营销一体化理念。

商业银行实行客户经理制，就是要把营销作为一种专门化的事业，将各种营销资源进行整合，实现营销的专门化。

（3）核心客户综合开发理念。

对创造主要利润的大客户，需要银行给予高度重视和关注，为他们配备更高等级、更专业的客户经理，最大限度地满足和开发这些核心客户需求。

（4）个性化产品和服务理念。

客户经理不仅要能提供标准单一产品销售，而且要具备根据客户需求，进行特别定制服务的能力，能根据客户经营管理特点，设计综合金融服务方案。

## <<银行客户经理25堂课2>>

### 编辑推荐

由立金银行培训中心教材编写组编写的《银行客户经理25堂课(2)》详细讲解了客户经理需要的技能，提供了学习财务报表分析的诀窍，教你如何构思金融服务方案，提升客户经理交叉销售营销能力，以及客户经理商务谈判技巧，是银行行长送给客户经理最好的礼物。

《银行客户经理25堂课(2)》适合商业银行公司业务条线支行行长、客户经理学习使用。

北京立金银行培训中心是一家在商业银行领域提供专业实务培训的金融服务机构，注册地在北京，由多名在国内外银行工作多年的专业人士组建。

本中心主要从事商业银行实务专业技能培训，涉及领域包括：商业银行客户经理营销技能培训、公司银行信贷产品培训、授信业务风险管理培训、供应链融资业务培训、票据新产品及票据经营培训、私人银行授信业务培训、工程机械按揭业务培训、个人房地产贷款业务培训、现金管理业务培训、理财业务培训、银团贷款实务培训和商业银行高管管理培训等。

本中心讲师主要来自中国工商银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、招商银行、中信银行、深圳发展银行等各大行银总行现职工作人员，在各自领域具备丰富的实践工作经验，是本领域的顶尖专业人才，具备精深的造诣。

本中心培训特色以商业银行当前主流业务为主要内容，以当前国内外商业银行实践操作案例为培训教材，以案例讲解银行相关业务操作要点、营销思路、产品使用技巧、风险控制要求等。

通过教师现场讲解，学员与教师之间实时互动交流，力图使每个学生都可以迅速、深刻、直观理解教师讲课精髓。

为保证每位学员的学习效果，本中心在每次培训前提供相关学习资料。

中心自成立以来，先后接受各家商业银行委托开办内训班3000次，开办各类商业银行公开培训班700余次，培训学员超过两万人，学员遍布全国32个省、市、自治区。

本中心致力于打造国内商业银行培训领域知名品牌、为国内商业银行培养出一大批业务精通、素质过硬的专业人才。

<<银行客户经理25堂课2>>

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>