

<<银行客户经理25堂课>>

图书基本信息

书名：<<银行客户经理25堂课>>

13位ISBN编号：9787513613477

10位ISBN编号：7513613478

出版时间：2012-5

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：161

字数：141000

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>>

内容概要

客户经理成才的第一要点就练好基本功，基本功要非常扎实。基本功就是对授信产品的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，一旦你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。

本书将帮助你在最短时间内成为一名优秀的商业银行客户经理。

<<银行客户经理25堂课>>

作者简介

立金银行培训中心是一家专业的银行培训机构，具备丰富的营销实战经验，案例讲学为该培训中心的最大特色，一直深受各家银行的欢迎。

立金银行培训中心专注于实务操作，尤其是在对公授信领域，经验丰富。

培训过的机构包括招商银行、民生银行、浦东发展银行、中信银行、建设银行、兴业银行等，受到学员的高度评价。

<<银行客户经理25堂课>>

书籍目录

序言

第一课 我要做优秀的银行客户经理

第二课 银行客户经理的六项基本工作

第三课 上门营销的基本要求

第四课 客户经理的九大基本素质

第五课 客户经理必备的四大业务素质

第六课 客户经理必须具备外在处事能力

第七课 客户经理必须具备内部协调能力

第八课 客户经理必须具备良好的效益观念与风险意识

第九课 客户经理强大的心理素质

第十课 客户经理必备的礼仪规范

第十一课 客户经理必备的营销技能

第十二课 客户经理的营销技巧

第十三课 目标客户的争取与服务技巧

第十四课 建立自己的客户资料库

第十五课 客户经理需要的职业技能

第十六课 客户经理为自己营销

第十七课 客户经理的营销技巧

第十八课 接洽客户的两大技巧

第十九课 资产业务营销技巧

第二十课 贷款客户调查与评估要点

第二十一课 做好授信客户的深度开发

第二十二课 做好负债业务营销

第二十三课 负债业务营销策略

第二十四课 为客户创造价值

第二十五课 经典案例分析讲解

附录

章节摘录

2.拓新服务。

为保持发展优势，该行在碧桂园设立的两个分理处，提出了“人无我有，人有我优”的一系列新的服务措施：员工岗前训话，修整仪容，进入角色，以良好的精神面貌迎接客户；设立大堂副理，为客户提供多方面的业务咨询，并可以完成所有的转账业务。

3.广交朋友。

为吸引碧桂园内众多业主的储蓄存款，两个分理处的全体员工同心协力，积极开展营销活动。在做到为储户保密的前提下，将客户分门别类，建立各种不同类型的客户档案，如存款大户跟踪服务档案，重点储户性格喜好一览表等。

对存款大客户进行资金流向监测，结算方式监测并设簿登记，定期分析。

同时为了增进和客户之间的交流，联络感情，两分理处经常与园内业主联欢，把业主当做自己的朋友，工作上争取主动攻势。

如社区内住有一位种养大户，一直以来大部分存款和相关业务皆在该行办理。

但有一次该客户要从分理处转走一大笔存款，为什么？

经了解，该客户需要贷款，某金融机构便以存贷比例为由，要其日均存款的余额达到一定的比例，并许以贷款优惠利率。

分理处经过调查分析，评定该客户达到优质客户的标准，在防范风险的前提下，为该客户提供200万元的房产抵押贷款，稳定了与该客户的关系，现该客户在该行长期保持500万元的日均存款。

4.有的放矢。

鉴于客户层次不同，往往对银行的要求也不同，顺德支行还牵头对碧桂园的那些商誉高，实力雄厚的企业和私人提供全方位、多功能的金融专家理财服务，帮助客户分析现有的财务结构，根据客户的财务需要提出优化方法；根据客户的财务状况，帮助客户有效地运用资金；评估客户的风险承受力，由专家帮助制定投资策略；分析客户的投资工具，为客户制定投资组合方案，并为客户提供量身定做的金融产品和金融服务。

通过这些手段使客户的资金达到保值、增值，同时为农业银行培育和稳定了一大批良好的优质客户。

.....

<<银行客户经理25堂课>>

编辑推荐

我们帮助您成长为，最优秀的商业银行的客户经理。

<<银行客户经理25堂课>>

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>