

<<金融营销>>

图书基本信息

书名：<<金融营销>>

13位ISBN编号：9787801586278

10位ISBN编号：7801586271

出版时间：2005-5

出版时间：蓝天出版社

作者：陈放

页数：281

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>

## <<金融营销>>

### 内容概要

营销无时不有，营销无处不在。

世界经济已经进入一个全球大营销，大策划的时代。

营销学作为一门新兴的、独立的、综合性的应用科学，在市场经济的大潮中，其内容不断丰富，完善和发展。

企业要想在激烈的同业竞争中实现跨越式发展，就不得不打破旧有的游戏规则。

笔者参考了国内外大量关于市场营销理论与实践的书籍、报刊资料，并结合本人十几年来在营销策划实践方面的体会，写了本书。

市场营销是一站新兴的综合性应用科学，它直接关系到企业的生存与发展。

笔者希望能够借此机会与各行各业的营销策划精英实现智能互补，资源共享，共同携手打造营销业的春天。

## 作者简介

陈放--联合国CCC/UN特聘专家 资深策划专家，首届中国十大策划风云人物，曾被日本人称为"创意九段"。  
现任北京创意村营销策划公司董事长，美国国际品牌认证委员会中国区首席代表，国际策划学会中国秘书长，2008北京申奥专家团成员，科特勒营销集团中国区高级代表，中国国际营销节秘书长，《中国策划》杂志副社长，并兼任几十家集团公司总策划、战略顾问等。  
科研成果曾获中国军事科学院一等奖（1986）、中国社科院及中共中央党校等奖（1988），军事科学院论文一等奖（1992）。  
策划成果曾被评为中国"1998年十大策划经典个案"、"1999年十大策划经典个案"、"2000年中国策划优秀奖"、"2001年中国十大营销策划奖"、"2002年中国首届策划风云人物"、"2002年中国企业策划案例金奖"、"2004年中国十年最具影响力十大策划专家"、"2004年中国十大智业坐标人物"等十几项大奖，近十项营销策划成果创世界之最并获吉尼斯纪录。

<<金融营销>>

书籍目录

银行营销篇第1章 营销在金融服务领域中的作用第2章 金融营销要素第3章 金融营销策略第4章 营销战略第5章 产品策略第6章 产品定价策略第7章 客户策略第8章 服务营销第9章 广告策略第10章 公共关系第11章 网络银行第12章 银行营销的前景保险营销篇第13章 世界最优秀的保险营销员第14章 客户拒绝你，怎么办？  
第15章 行动吧，培育客户认购心理！  
第16章 保险营销的关键——出色的沟通技巧第17章 保险营销的成功法则基金营销篇第18章 基金业为什么要加强营销管理第19章 如何进行基金产品的营销

## 章节摘录

二."意志是行动的导向" 早晨5点钟睁开眼, 立刻开始一天的活动。躺在被窝里看书, 思考营销方案; 6点半钟往顾客家中挂电话, 最后确定访问时间; 7点钟吃早饭, 与妻子商谈工作; 8点钟到公司去上班; 9点钟乘坐最喜爱的凯迪拉克牌轿车出去营销; 下午6点钟下班回家; 晚上8点钟开始读书、反省, 安排新方案; 11点钟准时就寝。

这是齐藤最典型的一天生活。

从早到晚一刻不闲地工作, 就是他的特点。

"意志是行动的向导", 自少年时期起他就一直信奉这个宗旨。

在庆应大学求学时, 为了赚取学费, 他利用自己掌握的外国语, 做过旅日外侨的家庭教师和翻译

。他以独特的观点去解释庆应大学创始人福泽谕吉先生的"独立自主"精神, 勤奋治学。

后来进入三井物产公司做秘书时, 有人笑话他的日本字写得不好。

于是发奋苦练, 每天早晨练习一个小时的字, 直到能够流利地在"奉书"信纸上书写为止。

在他从事有关进口业务工作时, 为了调查有关损失保险请求权问题, 整天与大部头的原版外文书籍打交道, 从公司下班, 回到家中还一直干到深夜两三点钟。

调查外国的判例, 找出合适的具体事例, 与英国劳埃德船级协会的检查员等人展开辩论, 指责他们一直坚持只顾自己利益的方法, 费尽心思地寻找证据, 以最高当事人的立场去据理力争, 使谈判获得成功。

除此之外, 还有过与损失保险公司进行交涉的经历, 尽管有时事情很棘手, 但依靠理智和顽强的意志终于使问题得到妥善处理。

后来到三井总公司后, 齐藤负责对三井物产公司下属几百家子公司实施经营监督权。

所有这些, 都为他成功地开展营销奠定了基础。

总之, 不论对待什么工作, 齐藤竹之助都依照"只要干, 就能成功"的格言去干, 经过长期实践, 它已成为齐藤的自然信念, 成为他开展营销活动的巨大的根本动力。

P195

## <<金融营销>>

### 编辑推荐

多少人都围绕“钱”在转！  
钱钱钱——钱本身也需要营销，金融营销是以钱生钱的营销。  
本书揭开钱生钱的奥妙，阐述最全面深刻的金融营销理念，提升营销人员的士气与业绩，也一定会给你启发与指导。  
本书由中国营销科学院强力推荐，国际营销大师科特勒教授专文作序！  
是一本不能错过的好书！

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>