

<<银行客户经理培训教程>>

图书基本信息

书名：<<银行客户经理培训教程>>

13位ISBN编号：9787801627247

10位ISBN编号：7801627245

出版时间：2003-9-1

出版时间：经济管理出版社

作者：宋炳方

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>

<<银行客户经理培训教程>>

内容概要

这是作者在总结客户拓展实际工作经验基础上专门针对银行客户经理而撰写的一本著作，旨在帮助银行客户经理增强客户拓展技能，提高客户拓展成效。

本书以如何培训一个适应银行发展及客户需要的客户经理为主线，以客户拓展流程、客户经理制度和银行产品管理为主要内容，从培训途径与方式的介绍入手，以培训效果的评价作为结束。

全书结构新颖、内容全面，资料详实，以实用性见长，既可作为银行客户经理培训的专门教材，也可供银行客户经理及金融业有关营销人员日常阅读。

<<银行客户经理培训教程>>

书籍目录

第一章 培训途径与方式

第一节 客户经理的学习

第二节 案例的整理与观摩

第三节 培训班的设计与运作

第二章 客户拓展流程

第一节 确定客户发展战略

第二节 搜寻和选定目标客户

第三节 拜访客户

第四节 围绕客户进行调研

第五节 识别客户风险

第六节 评估客户价值

第七节 与客户建立合作关系

第八节 客户关系的维护

第三章 客户经理制度

第一节 客户经理管理

第二节 客户经理的素养与知识

第三节 客户经理的专业技能

第四章 银行产品管理

.....

第五章 培训效果测评

.....

后记

<<银行客户经理培训教程>>

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>