

<<零售银行按揭贷款营销>>

图书基本信息

书名：<<零售银行按揭贷款营销>>

13位ISBN编号：9787802554870

10位ISBN编号：780255487X

出版时间：2010-5

出版时间：企业管理出版社

作者：周国强

页数：168

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>

## <<零售银行按揭贷款营销>>

### 前言

住房按揭贷款是银行最重要的零售业务，也是竞争最为激烈的贷款品种。如何巩固和提高在这一市场细分上的份额，国内银行可谓缴尽脑汁，使尽浑身解数。

在发达国家成熟的住房按揭贷款市场上，所有银行都采取了专门配置“住房按揭贷款销售员”的做法，来达到争取市场份额的目的。

这一作法已沿用近30年，非常富有成效，很值得国内银行学习借鉴。

住房按揭贷款销售员应该怎么配置和怎样对他们进行入门培训，他们应该掌握哪些销售工具、锤炼哪些销售能力、怎样分析目标市场、开展哪些销售活动、如何处理销售过程中的异议，以及最终如何达成销售交易等等，这是本书要提供给读者的核心内容。

本书依据美国银行业的现行实务做法编写而成，具有专业上的前瞻性和应用上的可操作性。

本书是国内银行在培训按揭贷款客户经理或销售人员时的唯一可选教材，也是那些立志从事按揭贷款销售的广大读者自我修炼所必不可少的随身宝典，还可供高等院校和社会培训机构采纳作为参考用书。

## <<零售银行按揭贷款营销>>

### 内容概要

住房按揭贷款是银行最重要的零售业务。

也是竞争最为激烈的贷款品种。

如何巩固和提高在这一市场细分上的份额，国内银行可谓绞尽脑汁，使尽浑身解数。

本书是国内银行在培训按揭贷款客户经理或销售人员时的唯一可选教材，也是那些立志从事按揭贷款销售的广大读者自我修炼所必不可少的随身宝典。

<<零售银行按揭贷款营销>>

书籍目录

第1章 销售职责 第一节 销售人员的职责 第二节 优秀销售人员的基本素质 第三节 销售入门必读第2章 销售工具 第一节 贷款利率表与销售传单 第二节 销售工具包 第三节 通讯名录第3章 销售演讲与培训服务 第一节 提高演讲与沟通能力 第二节 提供教育与培训服务第4章 赢得目标市场 第一节 目标市场分析 第二节 市场调查与营销策略 第三节 客户服务第5章 时间管理第6章 处理异议和达成交易 第一节 处理异议 第二节 达成交易

## <<零售银行按揭贷款营销>>

### 章节摘录

插图：·如何确立销售人员的工作评价标准？

在一份关于房地产经纪人的调查报告中，美国按揭贷款银行协会指出，经纪人平均向一个潜在的购房者推荐3家按揭贷款机构，而购房者通常会听从经纪人的建议。

因此，与当地房地产经纪人的私人交情和业务联系便成为销售人员非常重要且可靠的业务来源。

任何按揭贷款机构都应该注意同房地产经纪人发展良好的关系，要以诚意感动他们。

同时，要全程跟踪服务每一笔贷款，做好贷后管理，要以优质服务打动客户的心。

有一条最基本但又是最重要的原则：惟有优质服务才能赢得回头客，而回头客乃是企业经营成功和个人职业前途的关键所在。

销售人员必须牢记下列原则：·销售人员是银行的前线队伍，其主攻目标应该是房地产经纪人（包括新房的销售公司或销售团队，以及二手房的买卖中介，下同）。

·各按揭贷款机构在按揭贷款销售方面对于销售人员的支持存在很大不同。

大部分按揭贷款机构并不开展全面的市场营销活动，而某些机构则提供一定支持（如房地产开发商拥有的按揭贷款银行）。

·一旦锁定客户，下面就进入贷款申请阶段。

作为客户贷款顾问的销售人员，应力求申请过程流畅高效，因为：申请文件齐备，能够使贷款发放人员提高工作效率。

申请提交后才发现部分文件资料缺失，会导致混乱和时间浪费。

对申请文件的仔细审核能及时发现问题，予以更正，避免错误，减少风险。

团队合作会助你成功。

每个人的成功都离不开他人的支持和帮助。

同时，如果业绩出色，表现卓越，也一定会得到机构和他人的认可。

从以下13个示例中，你可以了解到西方银行在发放按揭贷款过程中，提出的要求以及遵守的规范。它们为全面、准确和高效率地办理贷款申请提供了操作指南，具有重要的指导作用。

<<零售银行按揭贷款营销>>

编辑推荐

《零售银行按揭贷款营销》：最佳零售银行缔造方法丛书。

<<零售银行按揭贷款营销>>

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>