

图书基本信息

书名：<<银行大堂经理现场服务于营销技巧(4VCD)>>

13位ISBN编号：9787883032489

10位ISBN编号：7883032488

出版时间：北京高教音像出版社

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>

<<银行大堂经理现场服务于营销技巧(4)>>

内容概要

银行大堂经理是银行营业厅服务的关键人物，是银行服务窗口中的窗口。

对于维护客户、挖掘客户潜力、拓展客户、提升客户忠诚度具有重大作用。

那么大堂经理应当具备怎样的素养、如何来扮演好大堂经理的角色、如何在营业厅众多客户中识别出潜力大客户、如何进行差异化服务、如何提升客户忠诚度、如何分流客户、如何处理客户抱怨和投诉、如何根据客户的不同需求营销金融产品？

陈迪先生的《银行大堂经理现场服务与销售技巧》课程将系统为您讲授。

手把手教您与客户沟通，倾力打造银行高品质服务！

适合对象：银行大堂经理、银行营业厅主管、支行行长等中高层管理人员，以及对银行管理感兴趣的所有人士！

书籍目录

- 一、大堂经理角色定位与职责
- 二、如何营造客户满意服务
- 三、客户识别分流技巧
- 四、金融产品营销技巧（上）
- 五、金融产品营销技巧（下）
- 六、客户抱怨与投诉处理

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>