

《商业银行客户经理必读》

图书基本信息

书名：《商业银行客户经理必读》

13位ISBN编号：9787504930941

10位ISBN编号：7504930946

出版时间：2003-7-1

出版社：第1版 (2003年7月1日)

作者：杨明生

页数：300

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《商业银行客户经理必读》

内容概要

20世纪90年代中期以后，我国商业银行的竞争日趋激烈。优质客户的竞争成为商业银行竞争的焦点之一。哪家银行拥有更多的优质客户，哪家银行就能够拥有更多的优质资产，同时就有大量稳定的资金来源，就会有丰厚的利润。

《商业银行客户经理必读》

书籍目录

第一章 概论

第一节 客户经理与客户经理制

第二节 客户经理在市场营销中的作用

第三节 客户经理的工作理念

复习思考题

第二章 客户识别与分类

第一节 客户分类

第二节 个人客户

第三节 公司客户

第四节 机构客户

复习思考题

第三章 目标客户选择

.....

第四章 客户开发与产品营销

.....

第五章 客户维护与管理

.....

第六章 客户经理的管理

.....

第七章 商业银行营销团队建设

.....

参考书目

致谢

《商业银行客户经理必读》

精彩短评

- 1、基本没什么用处,而且书还叫水泡过的
- 2、对于新员工,这本书还是有一定的引导作用
- 3、不错,还可以.有些内容还是值得品味的.

《商业银行客户经理必读》

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：www.tushu000.com