

《金融产品营销》

图书基本信息

书名：《金融产品营销》

13位ISBN编号：9787504746689

10位ISBN编号：7504746681

出版社：逢俊杰、李剑 中国财富出版社 (2013-05出版)

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

《金融产品营销》

作者简介

逢俊杰，女，1971年12月，中共党员。山东经济学院会计学专业本科，山西财经大学会计学硕士。从教18年，主讲课程《基础会计》、《财务会计》、《会计》、《银行会计与实务》等会计电算化专业、金融管理与实务专业的专业核心课程。学习培训情况，2009.04，参加由教育部人事司、教育部高等教育司组织的国家精品课程师资培训金融学科建设金融学骨干教师高级研修班，2011.04参加在杭州举行的财经类高职教育创新发展研讨会，2011.11参加在北京举行的海峡两岸基层合作社信用合作发展研讨会，2012.07-08，参加高等职业院校专业骨干教师国家级培训。

《金融产品营销》

书籍目录

项目一 金融产品营销概述 任务一 金融产品营销的发展历程 任务二 金融产品营销的含义与特征 任务三 金融产品营销的研究对象 任务四 我国实施金融产品营销的必要性

项目二 金融产品营销调研 任务一 金融市场调研概述 任务二 金融市场调查内容 任务三 影响金融产品营销调研方法选择的因素

项目三 金融产品营销的渠道策略 任务一 金融产品营销渠道的类型及选择 任务二 金融产品营销渠道设计 任务三 金融产品营销渠道的管理 任务四 金融产品营销渠道发展趋势

项目四 金融产品市场推销 任务一 金融产品市场推销职能与推销程序 任务二 推销心理与推销理论 任务三 顾客的寻找及其资格审查 任务四 推销洽谈的原则及程序 任务五 顾客异议的处理 任务六 推销绩效评估

项目五 金融服务营销 任务一 金融服务营销的产生和发展 任务二 金融服务的构成及创新 任务三 银行与客户关系的维护 任务四 客户服务系统与服务定制营销 任务五 全面服务质量管理

项目六 金融企业的广告策略 任务一 广告概述 任务二 金融企业广告策略与效果

项目七 金融市场营销商务谈判 任务一 金融产品营销商务谈判的概念与作用 任务二 金融产品营销商务谈判的过程 任务三 金融商务谈判技巧 任务四 金融产品营销谈判礼仪

项目八 金融产品市场营销售后服务 任务一 售后服务人员职业道德规范 任务二 售后服务人员仪容仪表规范 任务三 售后服务人员服务技巧

参考文献

《金融产品营销》

编辑推荐

《金融产品营销》由逢俊杰、李剑主编，本书设计了8个学习项目，包括金融产品营销概述、金融产品营销调研、金融产品营销的渠道策略、金融产品市场推销、金融服务营销、金融企业的广告策略、金融市场营销商务谈判、金融产品市场营销售后服务等学习项目。项目后附有任务检测和实训项目，学生通过对具体任务的学习掌握相关的理论知识，通过实训项目的操作，掌握具体的操作技能，从而全面提升职业素质与职业能力。

《金融产品营销》

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：www.tushu000.com