

《商业银行私人银行业务营销》

图书基本信息

书名：《商业银行私人银行业务营销》

13位ISBN编号：9787302320791

10位ISBN编号：7302320799

出版时间：2013-9

出版社：清华大学出版社

作者：安贺新,是凯

页数：208

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

《商业银行私人银行业务营销》

内容概要

《商业银行私人银行业务营销》首次尝试从市场营销学的角度，系统地对当下中国私人银行业的发展状况进行了全景式的解读。通过对宏观环境、STP战略、产品、定价、渠道、促销和客户关系的全面研究，以及对目前主要私人银行进行评述，力求能够解读中国私人银行业，并推动其健康有序发展。

《商业银行私人银行业务营销》

作者简介

安贺新，中央财经大学商学院市场营销管理系教授。主要研究领域为：金融营销、客户关系管理、信用管理。在全国核心期刊发表学术论文40余篇，其中在《人民日报》（理论版）发表“品牌建设：商业银行的紧迫课题”；在《金融时报》发表“商业银行实施差异化战略”；在《中国财经报》发表“商业银行金融创新”、“城市商业银行的市场定位——利基营销”、“商业银行满意度研究”、“我国商业银行营销战略问题”、“从‘漏桶理论’看商业银行提高顾客忠诚度的营销战略”等多篇在业界极具影响力的文章。近些年，为中国银行、中国建设银行、中国农业银行、光大银行、农业、发展银行和农村信用社等金融机构的高管多次开设“商业银行营销理论与实务”、“客户关系管理”、“银行集团客户营销理论与实务”等课程的培训，获得各个授课层级的一致好评。

《商业银行私人银行业务营销》

章节试读

1、《商业银行私人银行业务营销》的笔记-第250页

全面介绍私人银行业务，有实际研究和数据为基础；值得推荐

《商业银行私人银行业务营销》

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