

《商业银行客户经理》

图书基本信息

书名：《商业银行客户经理》

13位ISBN编号：9787504940704

10位ISBN编号：7504940704

出版时间：2006-8

出版社：中国金融出版社

作者：刘旭东

页数：247

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》

内容概要

本教材以如何培养一个适应银行发展和客户需求的客户经理为主线，全面系统地对商业银行客户经理的操作实务进行了介绍。首先在简述商业银行客户经理内涵、职能、作用和基本素养的基础上，对商业银行个人客户和公司客户各自的需求特点和营销方法做了介绍。其次对商业银行目标客户的选择标准与方法、客户开发流程、产品定价与营销进行了阐述，分别讨论了客户风险管理、客户关系维护和目标客户价值评估的方法与内容。最后从商业银行的角度出发，介绍了客户经理管理、培训及团队建设的相关知识。本教材章前提出学习目标，章后附有本章小结、案例、课堂讨论、实训和思考与练习，形式多样，内容丰富，适用于高职高专金融专业学生及金融机构员工培训之用。

《商业银行客户经理》

作者简介

刘旭东，男，辽宁金融职业学院副教授，经济学硕士。主要研究领域为商业银行经营与管理、金融法规、证券投资等。主讲“商业银行信贷业务”、“商业银行银行客户经理”、“商业银行经营与管理”、“证券投资分析”、“财政与金融”等课程。先后在《金融时报》、《辽宁经济

《商业银行客户经理》

书籍目录

第一章 商业银行客户经理概述 第一节 商业银行客户经理的内涵 第二节 商业银行客户经理的职能 第三节 商业角行客户经理的理念 第四节 商业银行客户经理在市场营销中的作用 第五节 商业银行客户经理制的建立与发展 案例 课堂讨论 实训第二章 商业银行客户经理的基本素质 第一节 商业银行客户经理的素质 第二节 商业银行客户经理的基础知识 第三节 商业银行客户经理的技能 案例 课堂讨论 实训第三章 商业银行客户分类 第一节 商业银行客户分类概述 第二节 商业银行个人客户 第三节 商业银行公司客户 案例 课堂讨论 实训第四章 商业银行目标客户选择 第一节 商业银行目标客户选择概述 第二节 目标客户选择标准 第三节 商业银行目标客户的确定 案例 课堂讨论 实训第五章 商业银行客户开发流程 第一节 拜访商业银行目标客户准备阶段 第二节 接触商业银行目标客户阶段 第三节 与商业银行客户商谈阶段 第四节 促成合作协议阶段 案例 课堂讨论 实训第六章 商业银行产品营销与定价 第一节 商业银行产品营销 第二节 商业银行产品定价策略 案例 课堂讨论 实训第七章 商业银行客户风险管理 第一节 商业银行客户风险概述 第二节 商业银行客户风险的分析与识别 案例 课堂讨论 实训第八章 商业银行客户关系维护 第一节 商业银行客户关系维护概述 第二节 商业银行客户经理与客户关系维护 第三节 构建客户关系管理信息系统 案例 课堂讨论 实训第九章 商业银行目标客户价值的评价 第一节 商业银行目标客户价值概述 第二节 商业银行目标客户价值的评价 案例 课堂讨论 第十章 商业银行客户经理管理与培训第十一章 商业银行营销团队建设

《商业银行客户经理》

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：www.tushu000.com