

<<商业银行营销教程>>

图书基本信息

书名：<<商业银行营销教程>>

13位ISBN编号：9787300121499

10位ISBN编号：7300121497

出版时间：2010-7

出版时间：中国人民大学

作者：陈颖 编

页数：423

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>

<<商业银行营销教程>>

内容概要

改革开放以来，中国的金融走上了高速发展的快车道，获得了前所未有的发展，有关院校都开设了金融课程，以便培养我国急需的人才。

一套高质量的教材是提高教学质量的前提之一。

教材规定了教学内容，是教师授课取材之源，是学生求知和复习之本，没有优秀的教材，就无法提高教学质量。

中国人民大学出版社推出“经济管理类课程教材·金融系列”，旨在推动国内金融人才培养工作的发展。

<<商业银行营销教程>>

书籍目录

第一章 商业银行营销概述 第一节 市场营销起源与发展 第二节 商业银行营销概述 第三节 我国商业银行的营销第二章 商业银行营销的环境与市场分析 第一节 商业银行营销的环境分析 第二节 商业银行营销的市场机会与环境威胁分析 第三节 商业银行的市场调研第三章 商业银行营销的战略选择 第一节 商业银行营销战略的含义与层次 第二节 商业银行营销战略的制定原则与管理程序 第三节 商业银行营销战略的类型第四章 商业银行的市场细分与市场定位 第一节 商业银行市场细分的含义与作用 第二节 商业银行市场细分的标准 第三节 商业银行的市场定位第五章 商业银行的产品策略 第一节 商业银行产品策略概述 第二节 商业银行的产品开发策略 第三节 商业银行产品组合与品牌策略 第四节 产品的市场演进与商业银行营销策略分析第六章 商业银行的定价策略 第一节 商业银行产品定价概述 第二节 商业银行产品的定价策略与基本方法 第三节 商业银行产品价格的调整第七章 商业银行的分销渠道策略 第一节 商业银行分销渠道的类型 第二节 商业银行分销渠道的选择 第三节 商业银行分销渠道的管理第八章 商业银行的促销策略 第一节 商业银行促销概述 第二节 商业银行的广告促销 第三节 商业银行的人员促销第九章 商业银行的客户管理 第一节 商业银行的客户关系管理 第二节 商业银行客户的开发 第三节 商业银行的客户保留与忠诚客户培养 第四节 CRM系统在商业银行中的运用第十章 商业银行的客户经理制 第一节 商业银行的客户经理制概述 第二节 商业银行客户经理制的组织架构 第三节 商业银行客户经理的管理与培训

<<商业银行营销教程>>

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>