

<<银行客户经理营销方法与话术>>

图书基本信息

书名：<<银行客户经理营销方法与话术>>

13位ISBN编号：9787302318040

10位ISBN编号：7302318042

出版时间：2013-7-1

出版时间：清华大学出版社

作者：李厚豪

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>

<<银行客户经理营销方法与话术>>

内容概要

《银行客户经理营销方法与话术》是一本凝结了作者六年千场银行培训课程、数十家大型商业银行网点营销转型经验的书，讲求实效地从营销人员的积极心态建立、客户识别与开发、客户需求分析甚至创造客户需求、产品介绍、异议解除、缔结成交等实际营销能力入手，做到真正地帮助银行营销人员创造销售佳绩。

成功一定有方法，失败一定有原因！

作者将银行营销涉及的保险、黄金、基金、定投、人民币理财等产品的销售以案例的方式呈现出来，简洁明了地指出当前存在的问题，以及应对的方法，并附以通俗易懂的销售话术。

<<银行客户经理营销方法与话术>>

作者简介

李厚豪，中国知名营销培训师、银行业营销力提升专家。

常年服务于中国各大商业银行，每年为银行业提供的培训与咨询服务逾百天，并为多家银行提供了“网点销售力提升转型”与“银行内部理财讲师打造”等咨询项目，深受学员好评。

李老师的金牌课程包括“个人金融产品营销技巧”、“对公业务营销技巧”、“网点营销竞争力提升”、“支行长的高效管理”，咨询项目包括“网点销售力提升转型”、“银行内部理财讲师打造”、“银行内部网点转型师培养”等。

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>