

<<商业银行市场营销>>

图书基本信息

书名：<<商业银行市场营销>>

13位ISBN编号：9787504942487

10位ISBN编号：7504942480

出版时间：2007-2

出版时间：中国金融出版社

作者：韩宗英

页数：231

字数：269000

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>

## <<商业银行市场营销>>

### 内容概要

本书介绍了市场营销知识和商业银行的营销理论，研究了我国商业银行的现状，提出了实施机构和业务流程再造的新思路，并认真分析了中外商业银行营销成功的案例。

本书编排新颖，内容具有前瞻性和适用性的特点；语言活泼生动，一改传统市场营销教材生涩枯燥的不足。

本书为商业银行从业人员打开了一扇系统了解现代银行营销理论与实务的窗口。

## &lt;&lt;商业银行市场营销&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 走进新时代的营销 第一节 重新认识营销 第二节 独具特色的现代商业银行营销 第三节 构建商业银行营销体系 第四节 商业银行营销新趋势 案例研究 大象终于起舞第二章 打造商业银行营销竞争力 第一节 运用全新的营销理念指导商业银行的行动 第二节 以战略思维统领商业银行营销 第三节 构建商业银行的组织体系 案例研究 中外银行竞争呈现六大趋势 案例研究 银行竞争已经进入3C时代第三章 展现个性进行市场定位 第一节 做好市场细分 第二节 选择目标市场 第三节 市场定位准确 案例研究 中国建设银行的市场细分 案例研究 澳大利亚银行的目标市场选择第四章 出奇制胜的商业银行营销组合策略 第一节 让客户得到更大满足的产品策略 第二节 价格战中的银行生存法则 第三节 分销渠道与策略联盟 第四节 多种形式的促销策略使公众了解银行产品 案例研究 阿尔巴尼亚的高息揽储危机 案例研究 银行营销：转变之路第五章 商业银行客户经理制的组织体系新设计 第一节 客户经理制是商业银行的大势所趋 第二节 客户经理制的制度条件 第三节 客户经理的组织框架 第四节 对客户经理的管理 案例研究 美国商业银行客户经理制借鉴第六章 建立强大客户忠诚度的关系营销新变革 第一节 从交易营销到关系营销的转变 第二节 商业银行关系营销运作模式及构建机制 第三节 基于客户忠诚的关系营销方法与技巧 第四节 商业银行关系营销的客户锁定机制 案例研究 CRM的作用 案例研究 CRM在银行业的应用第七章 培育持久竞争优势的商业银行服务营销新亮点 第一节 服务营销是市场利器 第二节 我国商业银行服务营销战略与策略 第三节 强化集团客户服务营销的新思路 第四节 西方商业银行金融服务营销回眸 案例研究 度身定造创新服务——某监狱劳教人员用上金穗借记卡第八章 跨越时空的商业银行网络营销 第一节 互联网与网络营销 第二节 商业银行网络营销的竞争焦点 第三节 网络营销的过程与面临的问题 案例研究 中国工商银行的网上银行系统 案例研究 招商银行，网络营销的成功典范参考文献

<<商业银行市场营销>>

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:<http://www.tushu007.com>