

<<个人客户经理>>

图书基本信息

书名：<<个人客户经理>>

13位ISBN编号：9787504942975

10位ISBN编号：7504942979

出版时间：2007-1

出版时间：中国金融

作者：辛树森

页数：195

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>

<<个人客户经理>>

内容概要

该书系统、准确地介绍了我国商业银行个人银行业务中客户经理的基本理论与实务，包括个人客户经理概述、个人客户经理职能和作用、个人客户经理应具备的基础知识、个人客户经理的专业技能、个人客户的开发、个人客户经理职务评定及考核、境外商业银行个人客户经理管理、个人客户经理管理经验和实务。

该套丛书结合我国最新的个人银行业务的实际，以上岗资格培训和履岗能力培训“必修”课的方式，系统、全面、生动地介绍了当前我国商业银行个人业务九个方面的基本理论与实务操作，是我国商业银行个人业务从业人员学习、从业资格培训以及履行岗位职责，提高履岗能力的读本。

该套丛书具有实用性、可操作性和可借鉴性的特点。

适合于社会大众深入了解银行个人业务知识。

<<个人客户经理>>

书籍目录

第一章 个人客户经理概述 第一节 背景分析 第二节 客户经理的历史沿革 第三节 客户经理的定义及特点 第四节 客户经理应具备的基本素质第二章 个人客户经理的职能和作用 第一节 个人客户经理的职能 第二节 个人客户经理的作用第三章 个人客户经理应具备的基础知识 第一节 经济学知识 第二节 金融学知识 第三节 管理学知识 第四节 法学知识 第五节 营销学知识 第六节 会计学和税务学知识 第七节 心理学知识第四章 个人客户经理的专业技能 第一节 个人客户经理的基本技能 第二节 金融产品分析及组合报告撰写技能第五章 个人客户的开发 第一节 个人客户发展战略的确定 第二节 搜寻和选定目标个人客户 第三节 个人银行客户的开发第六章 个人客户经理职务评定及考核 第一节 个人客户经理职务评定 第二节 个人客户经理的选拔、聘用 第三节 个人客户经理培训 第四节 个人客户经理团队管理 第五节 个人客户经理的绩效考核第七章 境外商业银行个人客户经理管理 第一节 境外商业银行个人客户经理的发展历程 第二节 境外商业银行的客户关系管理 第三节 客户经理与客户关系管理 第四节 境外商业银行客户经理的分类 第五节 境外商业银行客户经理的职业技能要求 第六节 境外商业银行客户经理的管理和考核 第八章 个人客户经理管理经验和实务后记

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>