第一图书网, tushu007.com

<<证券经纪人营销实务>>

图书基本信息

书名：<<证券经纪人营销实务>>

13位ISBN编号：9787509513880

10位ISBN编号：750951388X

出版时间：2009-7

出版时间：盛希泰 中国财政经济出版社 (2009-07出版)

作者：盛希泰 编

页数：335

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

前言

经过近二十年的改革和发展，我国资本市场已经成为国民经济的重要组成部分，增强了经济发展的活力，促进了经济增长，推动了经济和企业制度的深刻变革。
证券公司是证券市场重要的中介服务机构，在我国资本市场的培育和发展过程中发挥了重要作用；证券经纪人是证券行业的一支新生力量，在我国资本市场发展中的作用和地位日益突出。
为更好地服从和服务于全面建设小康社会的大局，必须坚持以邓小平理论和科学发展观为指导，不断深化改革，扩大开放，建立“治理有效、风险可控、资本充足、诚信合规、专业精湛、服务优良”的现代金融企业，保证证券经纪人依法、合规、有效地执业，履行对客户的诚信义务，保护投资者合法权益，推动我国资本市场稳定健康发展。
一、中国特色资本市场对中国经济和社会发展影响巨大在我国建立资本市场的初期，曾经历过一场姓“资”、姓“社”的争论。
小平同志在1992年南方谈话中指出，“证券、股票这些东西好不好，有没有危险，是不是资本主义独有的东西，社会主义能不能用，允许看，但要坚决试”。
他还曾指出，判断姓“资”、姓“社”的标准，应该主要看是否有利于发展社会主义社会的生产力，是否有利于增强社会主义国家的综合国力，是否有利于提高人民的生活水平。
我国资本市场正是在小平理论的指引下，坚持改革开放，本着中国特色的要求发展壮大起来的。
它与西方国家资本市场虽然都具有筹集资金的共性，但其性质与目的有所不同。

内容概要

经过近二十年的改革和发展，我国资本市场已经成为国民经济的重要组成部分，增强了经济发展的活力，促进了经济增长，推动了经济和企业制度的深刻变革。
证券公司是证券市场重要的中介服务机构，在我国资本市场的培育和发展过程中发挥了重要作用；证券经纪人是证券行业的一支新生力量，在我国资本市场发展中的作用和地位日益突出。
为更好地服从和服务于全面建设小康社会的大局，必须坚持以邓小平理论和科学发展观为指导，不断深化改革，扩大开放，建立“治理有效、风险可控、资本充足、诚信合规、专业精湛、服务优良”的现代金融企业，保证证券经纪人依法、合规、有效地执业，履行对客户的诚信义务，保护投资者合法权益，推动我国资本市场稳定健康发展。
《证券经纪人营销实务》内容主要包括：总序言，序言，代前言证券经纪人模式将成为行业大发展的新引擎，上篇，第一章 证券经纪人职业发展，第一节 证券经纪人简介，第二节 证券经纪业务营销发展概况，第三节 证券经纪人发展概况，第四节 证券经纪人发展前景等等。
《证券经纪人营销实务》：营销是证券经纪业务本源，证券经纪人模式将成为行业大发展的引擎，“七大体系”等多种系统制度构建证券经纪人团队，高精专的系统培训锻造营销利器。

作者简介

盛希泰，中华全国青联常委、中央国家机关青联常委、中央企业青联常委，联合证券有限责任公司总裁。
盛希泰先生以其对证券业敏锐的洞察力和深刻的理解力，率先提出“证券经纪人营销是证券经纪业务本源”、“研究是证券公司所有业务的发动机”、“流程再造是执行的助推器”等理念，在其带领下联合证券各项业务持续、快速、稳定增长，市场影响力不断提升。
盛希泰先生在管理文化上也有独到见解，他强调善于自我“革命”的“白乌鸦”理念带动了公司很好的创业氛围，强调职务担当前提下不遗余力地推进企业文化发展；他大力推行简单的做事文化、公平公正的阳光文化、“给每一个努力的员工以机会”的人才文化，以及“培训是企业的最有效投入和给予员工最好的福利”的培训文化，并坚定不移地在经纪人团队管理中实施，最终推动联合证券成为首家获准实施经纪人制度的证券公司。
盛希泰先生以高度的社会责任感和使命感、良好的职业素养、丰富的从业经历、可圈可点的业绩，在业内享有良好的声誉。
盛希泰先生在国内主要财经媒体上发表过大量专业文章，所编著的《权证全攻略》、《点石成金》、《发现价值》、《寻找成长》等著作在业内具有广泛影响，深受读者好评。

<<证券经纪人营销实务>>

书籍目录

总序言序言代前言证券经纪人模式将成为行业大发展的新引擎上篇第一章 证券经纪人职业发展第一节 证券经纪人简介第二节 证券经纪业务营销发展概况第三节 证券经纪人发展概况第四节 证券经纪人发展前景第二章 证券经纪人基本素质第一节 有效沟通第二节 积极心态第三节 专业形象与礼仪第三章 证券经纪人基本能力第一节 压力管理第二节 时间管理第三节 工作管理第四章 证券经纪人风险第一节 证券经纪业务所属法律关系第二节 证券经纪人合规执业第三节 证券经纪人的风险点中篇第五章 金融市场基础知识第一节 金融市场概述第二节 金融市场构成要素及结构第三节 金融机构和金融工具第六章 证券市场基础知识第一节 证券市场概述第二节 投资品种介绍第七章 证券经纪业务知识第一节 账户管理第二节 资金管理第三节 交易管理第八章 银行业务知识第一节 我国的银行机构体系第二节 个人金融业务第三节 企业金融业务第四节 银行卡业务第五节 电子银行业务第九章 理财规划基础第一节 理财规划概述第二节 理财规划的内容与流程第三节 税务相关知识下篇第十章 证券营销概述第一节 市场营销概述第二节 证券公司营销概述第三节 证券经纪业务营销第四节 证券经纪人营销第十一章 证券经纪人专业化销售前准备第一节 目标与计划第二节 工作日志第三节 寻找目标市场第四节 寻找准客户第五节 拜访前准备第十二章 证券经纪人专业化销售第一节 电话约访第二节 接触与探询第三节 展示与说明第四节 促成与缔约第五节 异议处理第十三章 机构客户开发方法与技巧第一节 机构客户的特点第二节 机构客户开发的意义第三节 机构客户开发技巧第十四章 证券营销渠道开发方法与技巧第一节 证券营销渠道第二节 银行渠道营销第三节 社区渠道营销第四节 报刊亭渠道开发第十五章 客户服务的方法与技巧第一节 服务的概念与特征第二节 证券公司客户服务第三节 证券经纪人客户维护与服务附录一、证券公司监督管理条例二、证券经纪人管理暂行规定三、中国证券业协会证券经纪人执业规范（试行）四、证券业从业人员执业行为准则五、证券投资基金销售管理办法六、关于基金从业人员投资证券投资基金有关事宜的通知七、期货从业人员管理办法八、证券公司为期货公司提供中间介绍业务试行办法参考文献

章节摘录

插图：四、营业部后勤员工的沟通营业部后勤员工指营业部的非证券经纪人，一般指柜台、客户服务、电脑、财务等岗位的员工。
证券经纪人与公司之间属于委托代理关系，营业部后勤员工为证券经纪人提供服务。
证券经纪人与营业部后勤员工的工作岗位关系很容易发生矛盾，所以双方的沟通尤为重要。
证券经纪人要充分理解营业部后勤员工。
他们的工作也非常辛苦，特别是柜台人员，由于柜台人员每天接待的客户数量较大，办理开户手续容易出错，他们的精神高度紧张，压力大导致对证券经纪人的态度急躁。
所以证券经纪人要学会理解他人，同时要熟练掌握业务，不要在业务程序上犯低级错误，例如，指导客户开户如果出现填写错误，则既耽误时间又浪费精力。
另外，后勤员工也需要理解证券经纪人展业的辛苦，要理解没有证券经纪人大力拓展业务，营业部不可能有业绩的提升。
所以，双方要在加强理解的同时加强沟通。
证券经纪人与后勤员工沟通的技巧如下：（一）调整心态做一件事情态度是至关重要的，可以说良好的心态是成功的开始。
1.时刻保持自信。
金融行业是人人仰慕的行业，证券行业更是大多数人希望涉足的行业，所以证券经纪人应以证券从业者为荣。
证券行业在国外已经发展了上百年，而国内只有十几年的时间，证券行业有着广阔的发展空间。
因此证券经纪人的自信，不仅包括对自身能力的相信，也包括对自己所从事的职业、自己所属的公司的自信。
有了坚实的精神后盾，证券经纪人的腰杆才能挺直。
没有信心的人经常是眼神呆滞，愁眉苦脸，而雄心勃勃的人则总是眼睛闪闪发亮，满面春风。
人的面部表情与人的内心体验是一致的。
自信与否，是能影响到周边的人员的想法与支持。
2.有同理心。
同理心是个心理学概念。
它的意思是说，要想真正了解别人，就要学会站在别人的角度来看问题。
在沟通中，同理心尤其重要。
证券经纪人在工作中如果与营业部后勤员工发生冲突，也要考虑“如果我是他们，会不会也会这样做”，这就是同理心。
同理心分为两个层次。
表层的同理心就是站在别人的角度上去理解、了解对方的信息，听明白对方在说什么。
做到这一点，就达到了表层的同理心。
但是，站在别人的角度来理解问题还不够。

编辑推荐

《证券经纪人营销实务》：营销是证券经纪业务本源，证券经纪人模式将成为行业大发展的引擎，“七大体系”等多种系统制度构建证券经纪人团队，高精专的系统培训锻造营销利器。

第一图书网, tushu007.com

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