

<<银行零售>>

图书基本信息

书名：<<银行零售>>

13位ISBN编号：9787515804484

10位ISBN编号：7515804483

出版时间：2013-4

出版时间：中华工商联合出版社

作者：范云峰 范华培

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>

<<银行零售>>

内容概要

《银行零售》内容简介：现代银行零售业务不同于过去，已经由传统存款、贷款转向投资和全方位的服务。

银行零售不是某一项业务的简称，而是有着广泛的业务领域。

既可以是资产业务，也可以是负债业务、中间业务，还可以是网上银行业务。

既可以是传统银行业务，提供货币兑换、储蓄存款、消费者贷款、贵重物品保管及个人信托等传统个人金融服务；也可以是新业务，对个人和家庭提供理财、信用卡、出售保单、证券经纪及基金等创新金融服务。

银行零售正逐步成为银行利润的主要来源，在银行业务中占据着举足轻重的作用。

<<银行零售>>

作者简介

范云峰

中国营销管理实力派代表人物

中国营销学会副会长，中国市场学会理事

清华大学EMBA营销课程教授，北京工商大学硕士生导师

中国商贸专家委员会委员，中国杰出营销奖评委

品牌中国联盟专家成员，中国十大企业培训师

中国十大策划专家，品牌中国十大专家

改革30年中国营销策划界领军人物之一

吴江福华世家、同济东莞医院等数十家企业、事业单位和政府机构顾问

出版了《银行营销》《深度分销》等40余部专著，《中国经营报》《市场周刊》等20余家报刊专家顾问，在《销售与市场》等多家报刊发表论文300余篇

曾应邀到韩国、新西兰、加拿大、澳大利亚等国讲学

张长建

华中科技大学EMBA

郑州大学客座教授

河南省十大杰出营销专家

交通银行总行特约优秀培训师

荣获“全国金融系统自学成才者”称号

从事银行工作20余年，历任处长、行长等职

发表银行专业文章100多篇，合著《市场营销》《银行营销》等多部图书

应邀为数家银行及其他机构举办的行长、经理、职员培训班主讲百余场

<<银行零售>>

书籍目录

第一章

银行零售总述

开篇故事

内地银行争夺零售业务客户争夺大战全面铺开 // 003

第一节

银行零售概况 // 004

第二节

银行零售业务的发展背景 // 016

第三节

银行零售的发展趋势和意义 // 021

第四节

银行零售的四大秘籍 // 030

小结 // 035

第二章

银行零售产品

开篇故事

徽商银行零售产品介绍 // 039

第一节

银行零售产品介绍 // 045

第二节

银行零售产品的开发与创新 // 058

第三节

银行零售产品销售 // 065

小结 // 073

第三章

银行零售客户

开篇故事

内地银行客户策划逃跑计划 // 077

第一节

银行零售客户介绍 // 078

第二节

银行零售客户开发 // 097

第三节

银行零售客户的维护 // 109

小结 // 122

第四章

银行柜面营销

开篇故事

成也柜员，败也柜员 // 125

第一节

银行柜面营销介绍 // 126

第二节

银行柜员的选择和培训 // 144

第三节

银行柜员零售技巧 // 152

<<银行零售>>

- 小结 // 161
- 第五章
- 银行零售渠道
- 开篇故事
- 一收一扩皆为客户 // 165
- 第一节
- 银行零售渠道介绍 // 166
- 第二节
- 银行零售渠道的发展 // 171
- 小结 // 182
- 第六章
- 银行零售的服务营销
- 开篇故事
- 恼人的信用卡销户过程 // 185
- 第一节
- 银行服务营销介绍 // 186
- 第二节
- 银行服务的展示 // 198
- 第三节
- 银行服务营销满意度管理 // 204
- 小结 // 208
- 第七章
- 银行促销
- 开篇故事
- 银行促销又出狠招刷信用卡返现金 // 211
- 第一节
- 银行促销介绍 // 213
- 第二节
- 广告策略 // 219
- 第三节
- 银行人员的推销策略 // 238
- 第四节
- 公共关系的推广策略 // 245
- 小结 // 250
- 参考文献 // 252

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>