

<<银行营销>>

图书基本信息

书名：<<银行营销>>

13位ISBN编号：9787542929297

10位ISBN编号：7542929291

出版时间：2011-7

出版时间：立信会计出版社

作者：顾晓安

页数：264

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>

<<银行营销>>

内容概要

现阶段，银行同业之间的全面同质化竞争趋势愈演愈烈。
同业竞争首先是市场和客户竞争，应对这一竞争现实的唯一出路是做好营销。

《银行营销--理念策略技巧(银行业金融机构培训系列教材)》(作者顾晓安)第一篇从银行决策管理层的视角诠释营销筹划。

银行的决策管理层需要以先进、科学的营销理念为先导，精心制定营销的战略规划，未雨绸缪地针对复杂多变的营销环境制定营销对策；根据自身资源和要素禀赋特征选择合适的细分市场；以差异化的营销手段赢得市场和客户；科学、合理地设计制定银行内部的营销管理制度等。

银行营销作为一项重要的战略，需要一支训练有素、管理严格的营销队伍去直面竞争对手和客户开展营销活动，实现营销战略目标。

《银行营销--理念策略技巧(银行业金融机构培训系列教材)》第二篇从营销人员的营销实践活动出发，阐述了营销人员必须掌握的银行相关专业知识和沟通谈判、待客之道等实践技能，并深入探讨了如何选择客户、如何与客户建立关系并进行客户关系管理等问题。

本书第三篇精选了世界各国银行营销的成功范例，以期启发银行营销决策管理者、营销人员进行思考和借鉴。

本书可作为商业银行，尤其是中小银行、农村合作银行(信用联社)的中高层决策管理人员、客户经理、柜面营销人员等学习银行营销理念与实务的培训教材。

另外，关注银行营销，有志于从事银行营销工作的大学生、研究生也可以此为参考。

<<银行营销>>

作者简介

顾晓安，副教授，经济学硕士，中国注册会计师、中国注册资产评估师、经济师(金融)，就职于上海理工大学管理学院。

主要研究领域：金融理论与实务(贷款风险管理、表外业务管理、银行稽核、风险资本管理及银行稳定性研究等)、会计、审计、公司及个人理财、资产评估。

已经在《财会月刊》、《财会通讯》、《财经论丛》、《会计之友》、《广西会计》、《中国注册会计师》等杂志发表论文二十余篇。

在国内较早提出从银行个体的角度研究银行稳定性，并构建了一个开放式的银行稳定性测度柔性系统；率先系统地论证并构建了资产评估项目的审计监督体系；首次运用功效系数法创建了一种正确率和实用性为学界认可的财务预警方法；首次对我国上市公司利用“合并范围变动”手段粉饰财务报表现象的普遍性和严重性进行了实证研究。

学术研究创新颇多，以跨学科、复合型研究见长。

<<银行营销>>

书籍目录

第一篇 管理层的营销筹划——理念与策略

第1章 银行营销概述

引言：厘清认识，正本清源

1.1 什么是银行营销

1.1.1 银行营销的含义

1.1.2 银行营销的本质

1.1.3 银行营销的观念

1.1.4 银行营销的特征

1.2 银行营销风险

1.2.1 银行营销面临的风险

1.2.2 银行营销的风险防范

1.3 银行营销成本效益

1.3.1 营销成本管理

1.3.2 营销效益分析

1.4 银行营销新理念

1.4.1 知识营销

1.4.2 网络营销

1.4.3 差异化营销

1.4.4 精细化营销

1.4.5 整合营销

1.4.6 营销战

1.4.7 情报战

思考

第2章 银行营销战略规划

第3章 银行营销环境

第4章 银行市场细分与定位

第5章 银行营销策略

第6章 银行差异化营销

第7章 柜面营销管理与客户经理制

第二篇 员工的营销实务——方法与技巧

第8章 沟通谈判与待客技巧

第9章 客户选择

第10章 客户管理

第三篇 银行营销案例与评述——前车之鉴

第11章 银行营销经典案例评述

参考文献

<<银行营销>>

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>