

商业银行客户经理必读



[商业银行客户经理必读 下载链接1](#)

著者:杨明生

出版者:第1版 (2003年7月1日)

出版时间:2003-7-1

装帧:平装(无盘)

isbn:9787504930941

20世纪90年代中期以后，我国商业银行的竞争日趋激烈。优质客户的竞争成为商业银行竞争的焦点之一。哪家银行拥有更多的优质客户，哪家银行就能够拥有更多的优质资产，同时就有大量稳定的资金来源，就会有丰厚的利润。

作者介绍:

目录: 第一章 概论
第一节 客户经理与客户经理制
第二节 客户经理在市场营销中的作用
第三节 客户经理的工作理念
复习思考题
第二章 客户识别与分类
第一节 客户分类
第二节 个人客户
第三节 公司客户

第四节 机构客户

复习思考题

第三章 目标客户选择

.....

第四章 客户开发与产品营销

.....

第五章 客户维护与管理

.....

第六章 客户经理的管理

.....

第七章 商业银行营销团队建设

.....

参考书目

致谢

..... (收起)

[商业银行客户经理必读_下载链接1](#)

标签

2

评论

[商业银行客户经理必读_下载链接1](#)

书评

[商业银行客户经理必读_下载链接1](#)