

银行保函产品培训



[银行保函产品培训_下载链接1](#)

著者:陈立金

出版者:中国经济

出版时间:1970-1

装帧:

isbn:9787501784547

《银行保函产品培训》内容简介：精彩演绎投标保函、履约保函、预付款保函等近二十款保函新产品应用，讲解保函与贷款、票据等产品的交叉销售之道，提供道路、桥梁、

关税、施工、设备、劳务等多行业的保函使用案例，靠关系能赢得一时，靠产品可以赢得一世，让客户终生离不开你。

根据客户的产业链，为客户设计整体金融解决方案，而非单一授信产品，保函帮助客户承揽工程，票据帮助客户节省财务费用，保兑仓帮助客户促进商品。

销售，让客户认同我们的商业价值。

维护客户最有效的方法是帮助客户去赚钱我们通过最详尽的案例培训，帮助您成为最优秀的商业银行客户经理，《银行保函产品培训》提供：教练式培训，提供最真实的保函案例模本。

作者介绍:

目录: 第一章 保函基础知识 一、保函基本定义 二、保函基本种类
三、银行保函涉及主要当事人 四、见索即付保函 五、银行在开立保函时应注意的问题
六、保函风险控制要点 七、银行办理保函收益 八、保函与其他产品交叉销售
九、保函营销的注意事项 十、银行各类保函审查要点第二章 主流保函品种
一、投标保函及套餐服务 二、履约保函及创新品种 三、预收(付)款退款保函
四、融资保函——“内保外贷业务” 第三章 新颖保函 一、关税保付保函
二、保释金保函 三、付款保函 四、租赁保函 五、质量保函 六、个人出国留学保函
七、对外劳务合作备用金保函第四章 保函的营销要点
一、投标保函、履约保函客户寻找要点 二、预付款保函客户寻找要点
三、付款保函客户寻找要点 四、质量保函客户寻找要点
五、关税保付保函客户寻找要点 六、保函重点客户名单附录
如何成为银行优秀客户经理 立金的精彩观点 银行业务使用要诀
存款在哪里——拉存款之歌 北京立金银行培训中心主要培训课程介绍
北京立金银行培训中心简介
· · · · · · [\(收起\)](#)

[银行保函产品培训_下载链接1](#)

标签

银行

职业培训

保函

贸易融资

律师

评论

2012-06 工具书，翻阅，缺少保函的风险控制内容。

简明扼要，切中肯綮。

[银行保函产品培训_下载链接1](#)

书评

保函对一个公司需要资金的保障，一个公司的资金周转都已一个必不可少的担保的银行保函，申请保函只要通过都是对公司的一种变质的改变，可能将公司推到更好的发展亚明保函网<http://yinhangbaohanwang.com/>可以为众多公司担保保函申请，对于有保函疑问的我们也是随时为大家解答， ...

[银行保函产品培训_下载链接1](#)