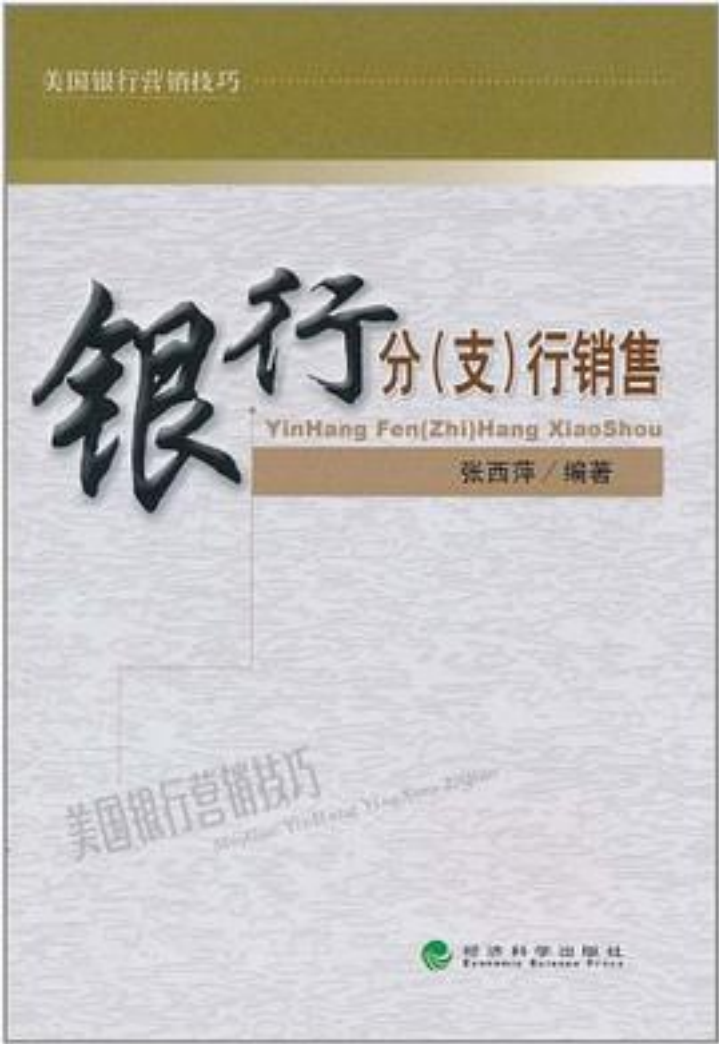


# 银行分



[银行分 下载链接1](#)

著者:张西萍

出版者:

出版时间:2011-1

装帧:

isbn:9787514101485

《银行分(支)行销售》内容简介：建立销售文化是银行实现成功销售的前提，除此之外，《银行分(支)行销售》还具体阐述了一些行之有效的销售技巧，比如制定有效的动态销售模型，创建有效的销售路径，交叉销售技巧，如何设计销售过程中的“开放式问题”，如何解读和传达有意义的“肢体语言”，以及如何识别市场中的“权力结构”等问题。销售文化的建立和销售技巧的推广离不开强有力的银行领导者及管理者，《银行分(支)行销售》就银行的“领导”及“管理”职能作了区分，并就如何实现二者间的最优平衡提出了建议。销售的完成离不开客户的合作，《银行分(支)行销售》在阐述中有意地区分了个人客户和企业客户。

作者介绍:

目录:

[银行分\\_下载链接1](#)

标签

银行销售

银行管理

银行实务

评论

-----  
[银行分\\_下载链接1](#)

书评

-----  
[银行分\\_下载链接1](#)