

# 《优秀银行客户经理培训20课》

## 图书基本信息

书名：《优秀银行客户经理培训20课》

13位ISBN编号：9787504959072

10位ISBN编号：7504959073

出版时间：2011-5

出版社：中国金融

作者：立金银行培训中心

页数：151

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《优秀银行客户经理培训20课》

## 内容概要

《优秀银行客户经理培训20课》主要内容简介：每个客户经理人生必经阶段：做存款，做业务，做客户。做存款是最初级的阶段，一味地吸收存款，欲速则不达；做业务，只要你开银票、开保函量足够大，就会有可观的存款；做客户，只要你帮助客户赚钱了，客户自然会给你滚滚而来的存款。在与企业合作中，“关系营销”只能起到敲门砖作用，能否“长治久安”还取决于熟练使用银行授信产品及为客户提供服务的能力。做个对客户有价值的客户经理，让客户离不开我们。只有交流才能交心，只有成功交心才能有业务合作。《优秀银行客户经理培训20课》提供教练式培训，提供最真实的案例，《优秀银行客户经理培训20课》将帮助你在最短时间内成为一名优秀的商业银行客户经理，激发客户经理生生不息的奋斗精神和创造价值的活力，我们通过经验丰富的银行客户经理的亲身经历总结，帮助你成为最优秀的商业银行客户经理。

# 《优秀银行客户经理培训20课》

## 作者简介

# 《优秀银行客户经理培训20课》

## 书籍目录

第一课 有一颗旺盛的进取心第二课 都去抢着做客户经理第三课 没有什么可怕的第四课 根据营销需要来学习产品第五课 方法比勤奋更重要第六课 让客户把你当成知己第七课 不要酒精，要绿色存款第八课 合作第一，友谊第二第九课 熟悉银行产品方可安身立伞第十课 设计量体裁衣方案而非机械营销标准化产品第十一课 将银行产品用活而非一味打价格战第十二课 百折不挠，不断卷土重来第十三课 授信产品是王牌中的王牌第十四课 勤能补拙，水滴石穿第十五课 帮助客户赚钱是维系客户的最好方法第十六课 尽可能多地交叉销售产品第十七课 银行永远偏爱有主业的客户第十八课 打造自己的核心竞争力第十九课 精耕细作远胜于一味地拓荒第二十课 必须有自己的进退之规

### 章节摘录

银行客户经理一定要能够将银行产品活学活用，而不要一味的打价格战。各家银行的产品可以是相同的，但是客户经理却是不同的，能够将银行产品活学活用的客户经理才是最高明的。就如同足球运动员，中国的足球运动员在静止中传球，也非常精准，但是只要在运动中、在对抗中传球就漫天乱飞了。你看看葡萄牙的C罗，无论对抗多么激烈，传球都是一样的精准，每个动作都非常合理，这就是基本功非常扎实，能够将动作很合理地使用。建议每个客户经理都练好绝对扎实的基本功，就是对每个基础的银行授信产品都非常精通，能够将各项银行产品合理组合使用。每个客户经理要树立横向营销思维，要有明显超出同业的见识。在营销客户的时候，我要求自己在熟练掌握银行产品的基础上，将银行产品活学活用。生搬硬套的效果很差，而且容易出问题。在营销某客户的时候，我们给这家客户核定了3500万元的银行承兑汇票额度，6个月的银行承兑汇票，客户希望保证金比例降低到10%，结果行里不同意，最终协商为30%的保证金。客户使用授信较慢，没有积极性，而且使用的银行承兑汇票额度通常都是在银行承兑汇票到期前2天左右才填满敞口。后来发现，其实这家客户的资金周转速度非常快，在10天左右销售就周转回来了，客户往往将资金挪用于房地产，在银行承兑汇票快到期前才转回来。这时候，我们就设想，要求15天左右让客户提前填满银行承兑汇票敞口，如果客户再次循环使用银行承兑汇票额度，可以将首笔保证金比例降低到客户要求的10%。由于可以很快带来非常可观的存款，分行也同意了，这个建议得到了客户的热烈响应，很快客户在我们这里办理了大量的全额保证金银行承兑汇票。同样的一个客户根本没有前一个客户一样快的周转率，我们就要求这个客户首笔保证金50%。客户在银行承兑汇票到期前两天填满敞口。如果按照对前一个客户一样的要求，这个客户会发疯的。总行部门对存款一般都是无所谓的态度，对你的方案往往从最苛刻的角度入手。分行对存款有一定的压力，会对方案提供一定的帮助，支行对存款的压力最大，对授信方案往往希望从最见效、风险控制最低的方式入手。在银行产品高度同质化的时代，作出明显高人一等的银行产品极为困难，直接打价格战更是较低层次的营销活动，还不如改变营销思路。在商业银行，传统的纵向营销思维是试图将银行产品、服务做得比竞争对手更好、更细、更优秀。但结果却使自己越来越累，盈利空间越来越小。比如，争行参与大客户的贷款招标，无外乎贷款利率提供基准下浮10%，可以随用随借，随时归还，存款提供通知存款利率，将自己的利润压到最薄。为了维护客户，甚至将本属于自己的利润也让给客户。……

## 《优秀银行客户经理培训20课》

### 精彩短评

- 1、不能算作一本技巧书，只能是以管窥豹，给自己定位几个需要重视的点，依然有帮助！
- 2、挺好，已经在看了~希望对考试有用！
- 3、优秀银行客户经理培训
- 4、还没看完，不过整体感觉还挺好的
- 5、希望能助我一臂之力。多读一些书，总是有好处的。
- 6、写的不错，但是有些案例讲的不够详细。有些理念还是很好的，需要慢慢消化吸收。有些方式不实用。
- 7、书比想象中薄，讲的都是至关的大道理。  
看一遍应该用一晚上就够了。说的倒都是大实话
- 8、OG
- 9、每个客户经理要树立横向营销思维，要有明显超出同业的见识，在营销客户的时候，我要求自己熟练掌握银行产品的基础上，将银行产品活学活用，从这本书的案例我学到很多技巧和知识，融汇贯通不错啊。赞一下
- 10、这个类型的书都挺不错
- 11、单位要买的，还行了吧
- 12、挺喜欢的，好书
- 13、书质量还是不错的
- 14、本书提供教练式培训，提供最真实的案例本帮助银行人员最短时间内成为一名优秀的商业银行客户经理，激发客户经理生生不息的奋斗精神和创造价值的活力我通过对这本书的学习和总结，我成为了商业银行一名优秀的客户经理，值得一读。
- 15、看完之后有点概念，比没看过好点
- 16、时不时翻一翻有助于激励自己工作
- 17、书很好,送货速度非常快!很满意!
- 18、对于担保公司来培训客户经理的教材很好 . .
- 19、买的书还不错
- 20、本书适合银行公司业务行长和客户经理学习使用，是银行行长送给客户经理最好的礼物。激发客户经理生生不息的奋斗精神和创造价值。
- 21、书薄，字大，有点不划算，还没看
- 22、还好，书薄了点
- 23、这书不行
- 24、内容很好，还没读
- 25、书都挺新，质量不错
- 26、好书（最怕写评论。。。）
- 27、本书提供;教练式的培训，提供最真实的案例，本书将帮助在最短时间内成为一名优秀的银行客户经理激发客户经理生生不息的奋斗精神和创造的活力，我们通过最详尽的案例培训，帮助您成为最优秀的银行客户经理。都是银行专业顶级人员编写的。好书值得看啊，
- 28、做银行的，需要看啊
- 29、首先质量很好，正版，还有内容贴切，不错
- 30、看了一部分了，图书讲的很好，学到了很多学不到的知识，以后还会继续来立金学习的！
- 31、银行客户经理
- 32、是行长送给客户经理最好的礼物。专家的精心讲解和详尽的案例都让我学到好多知识，很好的一本银行工作人员学习的书。太赞了
- 33、还没看，应该挺有用的
- 34、慢慢慢慢慢慢慢慢慢慢慢慢
- 35、书不错很有用途~~~~~
- 36、挺不错的书，性价比高
- 37、如何成为顶尖的银行客户经理      如何快速建立自己的客户群体      如何迅速找到理想的目标

## 《优秀银行客户经理培训20课》

企业 塑造银行客户经理的个人品牌

这本书帮助你在最短时间内成为一名优秀的银行客户经理。

38、仔细看了很受启发

39、客户的需要是营销的切入点。不是卖给你一种产品，而是帮你选择。不是从你口袋里掏钱，而是帮你理财。真正担当客户的财务顾问，帮助客户去赚钱。 行长送银行客户经理的最好礼物.赞赞，非常好。

40、对应自己的工作，感觉挺实用的，得赶紧学习了。。

41、一般，很薄。不差10多块钱买来放着吧。

42、挺适合银行客户经理的书，尤其是新手。

43、优秀银行客户经理培训20课，提升素质，做最优秀的客户经理。

44、比较直白的话语，受益匪浅

45、客户经理，看起来不错，做起来不容易~

46、大概翻了一遍，比较适合初学者。

47、客户的需要是营销的切入点。不是卖给你一种产品，而是帮你选择。不是从你口袋里掏钱，而是帮你理财。真正担当客户的财务顾问，这本书是专门给银行客户经理学习使用的帮住你在最短时间内成为一名优秀的银行客户经理，受益匪浅值得看的书。

48、很好看的一本书，值得学习，里面的东西非常实用。

49、很不错挺好的 很不错挺好的

50、创评论

未经授权的文字请勿转载

请只针对所购商品本身

不要针对交易、

51、很实用的一本书，本书通过最详尽的案例培训，帮助我在短短时间成为一名优秀的银行客户经理，行长送给客户经理的最好礼物。通过这本书的学习活学活用，在工作上也游刃有余。最主要的是因为学习了这本书。太赞了不错。

52、是银行行长送给客户经理的最好礼物，深受我们银行工作同事的喜爱，培养出了2万多人优秀客户经理，值得学习的一本好书。

53、好书！有斗志！

54、收益但都是对公的

# 《优秀银行客户经理培训20课》

## 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:[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)