

# 《证券营销学》

## 图书基本信息

书名：《证券营销学》

13位ISBN编号：9787806775516

10位ISBN编号：780677551X

出版时间：2003-10-1

出版社：广东经济出版社

作者：程峰,王彬

页数：514

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)

## 书籍目录

- 第1章 证券业步入营销时代
- 第2章 认识证券营销
- 第3章 证券营销的战略规划和营销过程
- 第4章 证券营销中的品牌创立和广告策划
- 第5章 证券公司服务营销与经纪人制度
- 第6章 证券公司的客户关系管理（CRM）
- 第7章 证券经纪业务的定价策略
- 第8章 成功营销的精神准备
- 第9章 你的客户在哪里
- 第10章 电话营销与拜访客户的技巧
- 第11章 促成交易的技巧
- 第12章 如何赢得终生客户
- 后记
- 参考文献

# 《证券营销学》

## 精彩短评

1、很多章节都是重复的。还有，举个例子的时候，王二狗王老板，呵呵呵

# 《证券营销学》

## 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)