

# 《商业银行客户经理必读》

## 图书基本信息

书名：《商业银行客户经理必读》

13位ISBN编号：9787504930941

10位ISBN编号：7504930946

出版时间：2003-7-1

出版社：第1版 (2003年7月1日)

作者：杨明生

页数：300

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)

# 《商业银行客户经理必读》

## 内容概要

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。

# 《商业银行客户经理必读》

## 书籍目录

### 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

# 《商业银行客户经理必读》

## 精彩短评

- 1、不错,还可以.有些内容还是值得品味的.
- 2、基本没什么用处,而且书还叫水泡过的
- 3、对于新员工,这本书还是有一定的引导作用

# 《商业银行客户经理必读》

## 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)