

<<银行营销实战技巧>>

图书基本信息

书名：<<银行营销实战技巧>>

13位ISBN编号：9787302123774

10位ISBN编号：7302123772

出版时间：2006-9

出版时间：清华大学出版社

作者：郭晓冰

页数：195

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：<http://www.tushu007.com>

<<银行营销实战技巧>>

内容概要

中国加入WTO后，整个经济融入了一个更大的范围，为银行营销开创了一个更为广阔的空间。中国的银行业面临着新的发展机遇，同时面临的竞争压力也更大了。

在机遇和压力面前，在竞争的环境下，银行营销日显重要。

目前国内各家商业银行在营销的道路上都已经起步，逐渐转变观念，努力摆脱计划经济体制下养成的骄气和惰性，把银行工作的重点转向了客户，转向了市场。

这是银行营销思维的一场革命。

本书集国内外著名银行营销经典谋略于一体，精选50篇银行营销精彩片段、50篇银行营销警示录和30则营销杂谈，通过深入浅出地介绍和评述，为国内银行业拓展业务，自强发展，提供全面务实的理论指导，对提高国内银行在管理、经营、竞争方面的能力具有极高的借鉴价值。

<<银行营销实战技巧>>

作者简介

赖丹声，营销和管理学专家，MBA。
师从中国营销学理论奠基人之一的李景泰教授和著名管理学家陈炳富教授。
曾任政府秘书，并在国企、外企从事过产品质量、市场营销和项目投资等方面的管理工作。
曾任《金融早报营销传播周刊》主编和记者部主任。
现任深圳市九颂文化发展有限公司董事长，担任多家银行和企业的营销和管理顾问。
中央电视台特约撰稿人。

主要学术著作：《投资热点丛书》、《寿险营销新思维》、《温柔一刀》、《期货投资指南》和《把梳子卖给和尚》等著作，发表过大量的财经评论文章，文笔简练幽默。
耐人寻味。
根据作者脚本《啤酒三国演义》拍摄的电视专题片曾引起社会的极大反响。

<<银行营销实战技巧>>

书籍目录

第1章 众里寻他千百度——发现客户的技巧 第一节 搜集客户源的技巧 第二节 分类和筛选客户的技巧
【银行营销精彩片断欣赏】 1.1 民生银行的客户方略 1.2 “拣”来的客户 1.3 “挖”来的客户 1.4 “学”来的客户 1.5 “抢”来的客户 **【银行营销警示录】** 1.1 客户走了 1.2 我是客户 1.3 营销中的盲点 1.4 从西边升起的太阳 1.5 你试了没有 **【营销杂谈】** 1.1 开心营销 1.2 从“储蓄”、“零售”到“个人业务”
 第2章 犹抱琵琶半遮面——第一次与客户沟通的技巧 第一节 第一次与客户沟通的方式和策略 第二节 面对面接触的技巧 **【银行营销精彩片断欣赏】** 2.1 同步攻略 2.2 中庸之道显神通 2.3 烟蒂情结 2.4 客户的“客户” 2.5 “台风”营销 **【银行营销警示录】** 2.1 不合时宜的铃声 2.2 欲速则不达 2.3 不知己，焉能取胜 2.4 出师未捷身先“失” 2.5 戏言也应有忌 **【营销杂谈】** 2.1 销售了无痕 2.2 谁是今晚的幸运之星
 第3章 冰冻三尺非一日之寒——建立长期客户关系的技巧 第一节 保持沟通与交流的连续性的技巧 第二节 与客户建立学习型关系的技巧 第三节 培养成长型客户的技巧 **【银行营销精彩片断欣赏】** 3.1 谁在伴我成长 3.2 健康的客户关系 3.3 交行启动“小巨人”企业培育计划 3.4 千家企业成长计划 3.5 我为什么选择招商银行 **【银行营销警示录】** 3.1 从行长到“保姆” 3.2 清户！
 为什么 3.3 与成功擦肩而过 3.4 你能让我的钱增值吗 3.5 海尔，让你欢喜让你忧 **【营销杂谈】** 3.1 拿什么奉献给你，我的客户 3.2 占领空间
 第4章 一言一行总关情——语言营销的技巧 第一节 文字语言营销技巧 第二节 肢体语言营销技巧 **【银行营销精彩片断欣赏】** 4.1 价值百万美元的“笑脸” 4.2 君子之态 4.3 小银行的营销“辩辞” 4.4 一句话营销 4.5 两角钱效应 **【银行营销警示录】** 4.1 此时无声胜有声 4.2 “热情”的冷遇 4.3 形似而神离 4.4 “实话实说”的烦恼 4.5 让人误解的手势 **【营销杂谈】** 4.1 富兰克林缔结法 4.2 酒香也怕巷子深
 第5章 润物细无声——产品推销的技巧
 第6章 一片冰心在玉壶——应对客户投诉的技巧
 第7章 投桃报李——客户经理对称营销技巧
 第8章 人要衣装——个人形象设计与装扮技巧
 第9章 聚散离合皆是缘——竞争与协作的技巧
 第10章 心有灵犀一点通——内部关系处理技巧
 后记

<<银行营销实战技巧>>

章节摘录

“学”来的客户 李颀大学毕业应聘到一家银行工作，她感到十分惬意，这是她向往了许多年的职业。

小时候，她家住在银行的隔壁，那时，每当看到银行的叔叔阿姨从里面走出来，她都会生出一种羡慕和神往，那个职业对她来说太神圣了，她渴望着有一天自己也能坐在高高的柜台里，像变戏法一样数着那些数不清的钱。

如今，她终于如愿以偿地走进了银行的大门。

尽管远离家乡，但她依然觉得自己十分幸运，那股兴奋劲儿，就甭提了。

经过一个月的培训，她穿上了漂亮的行服，走上了工作岗位，成了信贷部的一名内勤。

半年后，行里推行客户经理制，她被推到了营销一线，做起了客户经理。

这个时候，她的心里再没有了原来的兴高采烈，再也不觉得这份工作有多么高贵，甚至觉得有点低三下四的。

单说这个跑企业吧，那些财务人员像对待保险推销员一样对待她，一看到她来，就千方百计地找借口推脱，偏她不识趣，坐在人家办公室里就是不走。

那些人索性不再理她，有时候在那里一晾就是半天。

为了一笔业务，她跑断了腿，磨破了嘴，最后也没有办成。

一天一天地在外跑，但一点点收获都没有，整整两个月过去了，一笔业务都没有做成。

急得她向在同一城市工作的同学诉苦：“这份工作我是不打算再干了，现在跑市场一要有关系，二要有经验，这两条我一条都不具备，干脆跳槽算了。”

她这位同学在一家外企工作，听了她的话便劝道：“现在做什么都不容易，其实依我看啊，你还是比较适合做这份工作的。”

她茫然地看着她的同学。

“你在学校的时候就是有名的‘社交家’，能说能唱爱动脑子，人又热心，实在是个做客户经理的料，现在怎么会做不下去了呢？”她的同学笑着说。

“嗨，你不知道，现在银行的客户经理很难做的，我在这里没有亲戚朋友，同学也只认识你一个，到哪里去做业务啊？”李颀心事重重地叹了口气。

“谁说你没有同学没有关系，这可不是‘社交家’的风格。

关系是可以创造的嘛。

说起同学，我倒想起一个办法。

我可以帮你搞一个校友聚会，咱们的大学也算得上名牌学校呢，在这个城市里一定有好多校友。

一语提醒了李颀，对呀，自己怎么就忙迷糊了呢，这可是我的拿手好戏啊。

说干就干，第二天就在报上登了启事。

李颀在“一穷二白”的基础上，把校友聚会办得有声有色，尽管来的以年轻人居多，但仍有几个颇具实力的“师哥”、“师姐”光临。

凭着这份校友录，李颀办出了第一笔业务。

此后，她受到这次活动的启发，不停地参加各类培训班，如职业经理人培训、注册会计师资格考试培训、外语培训、汽车驾驶培训等等。

有一次，她还混进了老年大学的钢琴班。

因为她知道，凡是到这里来学钢琴的退休老人，必定有较好的家境，他们中的儿女也一定会是社会的佼佼者。

凭借自己小时候学钢琴的底子，她成了这些老人中间惹人喜爱的“小明星”，结交了许多“忘年交”。

其实，在每一次的培训中，她都“不务正业”地忙着做同学录、发名片、搞活动，一批又一批的人进了她的客户资料库。

她把这些人按照不同的职业、职务、年龄、性格、爱好等进行分类，确定了第一梯队、第二梯队、第三梯队……接下来的工作就是每天穿梭在这些关系中间，她不再叫苦没有关系，而是觉得时间不

<<银行营销实战技巧>>

够用，恨不能多生出两条腿、两只手和一个脑袋来。

她的手机整天响个不停，还要忙着发E-mail、发传真……天天忙得不亦乐乎，业务量也随之上升

。

P10-11

<<银行营销实战技巧>>

媒体关注与评论

中国银行业正处在一个营销的地位和作用越来越突出、营销需要大力推广和应用的阶段。在这个时候,《银行营销实战宝典》丛书的出版,真是“好雨知时节,当春乃发生”。我们银行的营销实践,正处在需要进行营销的理论总结和理论指导的时候。这套丛书必将对我们的银行营销产生积极的影响。

——招商银行行长 马蔚华 《银行营销实战宝典》丛书是一套实战性很强的银行营销工具书。

它精选了国内外著名银行成功的经典案例,运用现代营销理论深入浅出地予以介绍和评述,使您从中获得营销的智慧。

相信这套丛书一定会助您成功。

——中国人民银行广州分行副行长 徐诺金 中国的银行市场已进入了营销时代,营销人才对银行发展的重要性日显突出。

建立学习型组织,是银行提升员工营销水平的一条有效途径。

这套丛书通过对大量实战案例的解析,使银行营销原理的阐述显得更为生动,是一套易读的银行营销参考书。

——深圳发展银行行长助理、深圳分行行长 周立 中国加入WTO后,随着中国银行市场的进一步开放,银行营销日趋重要。

作为银行业务的一线部门,支行时时刻刻都在与客户打交道。

因此,员工的营销和服务质量直接影响到客户的满意度。

《银行营销实战宝典》丛书为我们提供了一个学习和借鉴的新平台。

——中国建设银行广州白云支行行长 廖锐浩 支行在不断提高服务质量、促进现有产品销售的同时,还要深入了解客户的潜在需求、为客户提供更加完善的服务。

《银行营销实战宝典》是一套实用性很强的丛书,对我们的营销工作大有帮助。

——华夏银行深圳龙岗支行行长 周学德 客户经理是银行营销的“尖兵”,直接面对市场和客户。

作为客户经理,提升营销和服务技巧非常重要。

《银行营销实战宝典》丛书对此有很多实战分析和建议,能启发思维,非常实用。

——浦东发展银行客户经理 夏斌

<<银行营销实战技巧>>

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:<http://www.tushu007.com>