

<<商业银行市场营销策略>>

图书基本信息

书名：<<商业银行市场营销策略>>

13位ISBN编号：9787504930705

10位ISBN编号：7504930709

出版时间：2003-6-1

出版时间：中国金融出版社

作者：赵辉

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>

<<商业银行市场营销策略>>

内容概要

银行市场营销是21世纪银行业特别是中国的银行业面对加入世界贸易组织后外资银行的激烈竞争所必须思考和研究的一个重要课题。

本书的作者结合国外大银行市场营销的成功案例,分析了西方商业银行靠市场营销致胜的演变进程、基本理论、营销模式,阐述了我国商业银行要转变依赖传统业务的经营思想,树立全新的营销理念,运用新型的营销方式,围绕客户这个核心,合理进行市场定位、产品定价、创新金融产品和服务,实施机构和业务流程再造,建立学习型市场营销组织等一系列问题。

该书共分十章,第一章走下希腊神殿的商业银行--银行市场营销历史沿革;第二章把握客户关系—打造忠诚客户;第三章创新银行产品和服务;第四章银行定位战略—打造差异化优势;第五章银行定价策略—打造超值凝聚力;第六章银行机构和业务流程再造—打造效率型营销运作模式;第七章完善客户经理制—打造学习型市场营销组织;第八章银行个人金融理财服务—打造高端忠诚客户群;第九章从无形到有形—打造优质品牌银行;第十章以建立客户关系为核心的新金融竞争时代:我国银行营销战略未来趋势展望和思考.该书具有前瞻性、适用性特点,可作为银行系统干部职工学习和培训教材,特别是对于银行系统的领导干部如何策划和营销本银行的市场,学习和借鉴成功银行的营销理念和经验具有指导意义,同时该书可作为大专院校经济金融专业教师、学生的参考用书。

<<商业银行市场营销策略>>

书籍目录

引子 从打造金融品牌说起

第一章 走下希腊神殿的商业银行 银行市场营销历史沿革

一 西方银行市场营销的演变过程

二 银行市场营销的基本理论与模式

三 银行市场营销体系基本架构

四 我国银行市场营销的发展

第二章 把握客户关系 打造忠诚客户

一 如何看待客户

二 如何沟通客户

三 如何保持客户

四 保持客户的服务抢救措施

第三章 创新银行产品和服务 打造核心竞争力

第四章 银行定位战略 打造差异化优势

第五章 银行定价策略 打造超值凝聚力

第六章 银行机构和业务流程再造 打造效率型营销运作模式

第七章 完善客户经理制 打造学习型市场营销组织

……
后记

<<商业银行市场营销策略>>

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>