

<<VCD金融产品销售技术(附6碟+书)>>

图书基本信息

书名：<<VCD金融产品销售技术(附6碟+书) (平装)>>

13位ISBN编号：9787880156577

10位ISBN编号：7880156577

出版时间：2005年10月1日

出版时间：北京大学出版社

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>

<<VCD金融产品销售技术(附6碟+书)>>

内容概要

为什么学习本课程：随着中国加入WTO，金融市场开始逐步开放，中国金融企业面临着前所未有的竞争压力。

如何在激烈的金融市场竞争中赢得先机，已成为了许多商业银行面临的难题。

本课程引入西方金融商品推销理念，剖析国际经典案例，洋为中用，中西结合，理论讲授与实战技巧相结合，帮助您打造一支金牌金融商品销售团队，并建立适合国内银行的营销策略。

本课程学习目标：掌握如何建立高绩效的业务团队，掌握金牌金融业务员的销售六大技术，掌握现场访谈推销十部曲。

谁需要学习本课程：总行人力资源主管，省分行行长及行员训练中心主管，支行行长及企金、个金业务主管，全体银行职员。

书籍目录

第一讲 业务成功学(一)

- 1.前言
- 2.营销导向的组织管理
- 3.管理技术的重点(上)

第二讲 业务成功学(二)

- 1.管理技术的重点(下)
- 2.金牌业务员的魅力

第三讲 业务高手

- 1.市场管理概念
- 2.业务计划能力
- 3.目标管理能力
- 4.金融商品专家
- 5.业务拓展能力
- 6.业务团队管理

第四讲 公关力与沟通力

- 1.商谈展开策略
- 2.商谈沟通技巧

第五讲 初级销售技术

- 1.消费者采购心理曲线
- 2.推销4P技巧
- 3.推销商品——FDB基本技术
- 4.商品特性的策略运用

第六讲 高级销售技术

- 1.切身利益推销法
- 2.扩大利益推销法
- 3.量身裁衣推销法
- 4.观念指导推销法

第七讲 金融产品销售实务(一)

- 1.房屋贷款销售技巧
- 2.个人金融销售技巧

第八讲 金融产品销售实务(二)

- 1.企业金融销售技巧
- 2.金融理财销售技巧

第九讲 金融产品销售实务(三)

- 1.保险代理销售技巧
- 2.顾客拒绝处理技巧

第十讲 金融产品销售实务(四)

- 1.顾客拒绝处理技巧:应变技术
- 2.顾客拒绝处理技巧:追踪技巧

第十一讲 金融产品销售实务(五)

- 1.销售缔结技巧:缔结理论
- 2.销售缔结技巧:成功缔结法

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>