

《银行客户经理25堂课.3》

书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2012年05月01日

开本：16开

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787513613477

编辑推荐

iv>

立金银行培训中心继出版《银行客户经理25堂课2》后的又一延续性培训教材。立金银行培训中心是一家专业的银行培训机构，具备丰富的营销实战经验，案例讲学为该培训中心的**特色，一直深受各家银行的欢迎。立金银行培训中心专注于实务操作，尤其是在对公授信领域，经验丰富。培训过的机构包括招商银行、民生银行、浦东发展银行、中信银行、建设银行、兴业银行等，受到学员的高度评价。

内容简介

客户经理成才的第一要点就练好基本功，基本功要非常扎实。基本功就是对授信产品的具备非常精深的理解，对银行基础授信产品的学习非常透彻，一旦你有非常扎实的基本功，今后就可以对现有的授信产品进行随意组合了，一旦可以多产品的任意组合，在营销过程中就可以随心所欲。本书提供：教练式培训，提供最真实的案例，做优秀客户经理最真实的体会。本书将帮助你在最短时间内成为一名优秀的商业银行客户经理。

作者简介

立金银行培训中心是一家专业的银行培训机构，具备丰富的营销实战经验，案例讲学为该培训中心的最大特色，一直深受各家银行的欢迎。立金银行培训中心专注于实务操作，尤其是在对公授信领域，经验丰富。培训过的机构包括招商银行、民生银行、浦东发展银行、中信银行、建设银行、兴业银行等，受到学员的高度评价。

目录

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.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)