

<<证券投资客户经理>>

图书基本信息

书名：<<证券投资客户经理>>

13位ISBN编号：9787121071294

10位ISBN编号：7121071290

出版时间：2008-9

出版时间：电子工业出版社

作者：张存萍 编

页数：293

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>

<<证券投资客户经理>>

前言

当前中国金融行业的发展日新月异，尤其是证券行业的迅猛发展更是有目共睹。随着证券业机构业务的不断创新，人才的竞争愈加激烈，对证券投资客户经理（经纪人）的需求量也越来越大，而高等职业教育金融专业学生正是这一行业急需的人才。为了适应这种需要，高职教育金融专业证券投资教学也必须加快改革的步伐，以培养出符合行业实际要求的专业人才。

但目前市场上有关证券客户经理（经纪人）培训方面的教材非常少，为适应证券专业高职高专学生证券客户经理（经纪人）岗位实训改革的需要，提高证券公司客户经理（经纪人）岗前培训质量，北京财贸职业学院的几位教师凭借其在金融企业的实践经验，并对证券公司和商业银行等企业进行了大量的调查和走访，收集了大量资料，在广泛听取证券从业人员意见的基础上，编写了《证券投资客户经理（经纪人）岗位实训》教材。

本教材编写的主要思路，是从证券客户经理（经纪人）岗位培训这一角度着手，针对金融专业高职学生今后的工作岗位要求而设计。

目前，证券公司、基金管理公司、商业银行要求客户经理，以重点开展各类金融产品的营销为主要业务，因此，在本教材中，对证券基础知识、技术分析、柜台业务等内容学习，都最终以开展证券营销业务为目的。

本教材具有如下特色：（1）实用性强。

本教材按照一般的教学规律设计教材结构与内容，从而更加符合证券专业教学改革的要求；本教材本着高等职业教育“理论够用”的理念，不过多地罗列理论，而是在跟踪金融业最新的知识与理论的前提下，保证全书结构的完整；同时借鉴学习领域课程开发的思路，更加关注学生的认知能力、一般行动能力和个性发展，把有效的学习过程作为本教材的主导思想。

<<证券投资客户经理>>

内容概要

本书是从证券投资客户经理（经纪人）岗位培训着手，针对金融专业高职学生今后的工作岗位要求而设计。

其主要内容分为四部分：证券经纪业务基本知识，以证券经纪人在工作中所需要的证券投资基本知识和技能为主要内容；经纪业务柜台业务流程，主要是经纪业务的主要内容及各种业务的流程，以及经纪人所具备的业务能力和在开展各项业务时应该注意的风险和防范措施；证券投资技术分析，主要是对证券投资技术分析的理论基础、基本要素及技术分析方法，以及常见技术指标的计算方法和一般应用法则做了阐述；证券服务营销，以证券营销原理、证券营销步骤与技巧、客户管理、经纪人服务礼仪和证券投资电话营销为主要内容，突出营销话术的训练。

<<证券投资客户经理>>

书籍目录

第1章 股票 债券 基金 1.1 股票 1.2 债券 1.3 证券投资基金 本章小结第2章 股票市场运行 2.1 证券交易市场 2.2 股票价格指数 本章小结第3章 证券公司劳动模式 3.1 证券公司的设立 3.2 证券公司的主要业务 本章小结第4章 柜台业务流程 4.1 开立证券(资金)账户 4.2 账户挂失补办及其他 4.3 资金管理业务 4.4 证券委托 4.5 清算交割与咨询服务 附录A 附录B 附录C 附录D 附录E 附录F 附录G第5章 证券投资技术分析 5.1 技术分析方法 5.2 基本技术分析指标 本章小结第6章 证券投资技术分析 6.1 证券营销概述 6.2 证券服务营销话术——沟通 本章小结第7章 证券营销步骤与话术技巧 7.1 证券营销五大步骤 7.2 证券营销话术技巧 本章小结第8章 证券投资客户管理第9章 证券投资客户经理的职能与礼仪第10章 证券投资电话营销

<<证券投资客户经理>>

章节摘录

第10章 证券投资电话营销 模拟情景设计10.1 场景：在实训室模拟证券公司营业部。

学生角色：学生两人一组，1人为客户，1人为客户经理。

客户身份：对证券市场有所了解，做过证券投资，时间大约为两年，近期股票被套。

情景内容：制定此次电话营销的主要目标，即要求客户参加证券公司举办的股票行情说明会，以及次要目标的实现。

情景设计： 客户经理：喂！

您好！

请问是刘光明先生吗？

客户：是的。

你是哪位？

客户经理：刘先生，您好！

我是某证券营业部的客户经理，我叫陈××。

客户：哦，你有什么事吗？

客户经理：是这样的，我们证券公司考虑到许多投资者在如今低迷的行情中普遍被套，所以我们正准备向投资者提供一些投资方面的咨询和服务，帮投资者在行情不好的时候减少损失，在行情回升的时候提升赢利机会

<<证券投资客户经理>>

编辑推荐

本套教材定位于高职高专金融管理与实务专业教学，特点表现在：知识新，引用最新的法律法规、案例和数据，创新性强。

实用，反映高职教育的职业化和学制的改变，更加注重内容集成，侧重操作流程，将学位教育与职业资格证书考试相结合。

理论知识和实训内容有机统一。

在阐述必需理论知识的基础上，增加了独立的实训内容。

写作上强调文图表有机结合，使内容与知识形象化、注重活泼的编写体例与丰富的栏目。

配套教学资源，使老师好用，学生好学。

<<证券投资客户经理>>

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>