第一图书网, tushu007.com

<<证券营销业务>>

图书基本信息

书名：<<证券营销业务>>

13位ISBN编号：9787509527160

10位ISBN编号：7509527163

出版时间：2011-8

出版时间：中国财政经济出版社一

作者：张春辉 编

页数：108

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

内容概要

近年来，我国证券行业迅速发展。
截至2010年8月20日，我国共有107家证券公司和60家基金公司，证券从业人员194
827人，而2007年证券从业人员仅为62
921人。
可见，证券行业对人才的需求逐年显著增加。
证券经纪业务是证券公司的核心业务之一。
在我国，证券经纪业务收入是证券公司的主要收入来源，因此证券公司对于优秀证券经纪业务营销人员的需求迅猛增长，而高职院校金融专业学生正是证券经纪业务营销的急需人才。

《证券营销业务》是以学生就业为导向，适应高职院校人才培养模式改革的要求，基于证券公司客户经理和证券经纪人岗位需求编写的教材，充分体现了工学结合，以任务为驱动，“教、学、做一体化”的教学设计理论，着力提高学生的职业素质与职业能力。

本教材在编写过程中，编者调研了20多家证券公司，收集了大量的企业实践案例和培训资料，广泛征求了证券公司企业专家的意见，参考和借鉴了证券公司实际营销案例，围绕国家示范性高职院校教学改革和课程体系建设，开发并编写了反映工学结合课程的学生用书和教师用书。

本教材共四个学习情境、九个学习单元。
四个学习情境包括证券营销认知、证券公司柜台业务、证券公司客户开发、证券公司客户维护；九个学习单元分别是证券营销基本原理、证券营销人员行为规范、开立账户、变更账户、寻找客户、客户沟通、客户促成、客户管理和客户服务。

本教材在内容的编排上，以学生职业能力为主线，注重培养学生的职业素质，从认知证券营销入手，通过企业真实案例引导，以任务为驱动，由浅入深，逐步完成证券公司的客户开发和维护工作。
本教材适用于高职院校金融专业教师和学生，也可作为证券公司从业人员培训的参考。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

学习情境一　证券营销认知
　学习单元一　证券营销基本原理
　学习单元二　证券营销人员行为规范
学习情境二　证券公司柜台业务
　学习单元一　开立账户
　学习单元二　变更账户
学习情境三　证券公司客户开发
　学习单元一　寻找客户
　学习单元二　客户沟通
　学习单元三　客户促成
学习情境四 证券公司客户维护
　学习单元一　客户管理
　学习单元二　客户服务
附件一　证券业从业人员资格管理办法
附件二　证券业从业人员执业行为准则
附件三　证券经纪人管理暂行规定
附件四　证券公司管理办法
参考文献

第一图书网, tushu007.com

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