

Rola promocji w skutecznej działalności banku.

Wstęp.....

3

Rozdział 1

1.1 Pojęcie promocji..... 5

1.2 Dlaczego produkt potrzebuje promocji?.....8

Rozdział 2

Środki promocji i ich zastosowanie.....13

2.1 Manipulowanie ceną produktu.....14.

2.2 Działania związane z samym produktem.....15

2.3 Zwiększenie stopnia atrakcyjności produktu..... 16

Rozdział 3

Programowanie i koordynacja działań promocyjnych.....

19

3.1 Programowanie działań promocyjnych, ich koordynacja.....

19

3.2 Cele strategii promocyjnej.....

23

3.3 Kompleksowe działanie promocyjne.....

23

3.4 Polityka promocji banków.....

26.

Rozdział 4

Elementy polityki promocji.....31

5.1 Promocja sprzedaży.....

33

5.1.1 Reklama.....

36

5.1.2 Sprzedaż osobista.....

41

5.1.3- Promocja uzupełniająca.....

46

5.1.4 public relations.....

48

5.1.5 promocja bezpośrednia.....

51

5.1.6 promocja spektakularna.....

58.

Zakończenie..... 70

Literatura.....72.