



© taichinh2a.com – www.taichinh2a.com

Chúc các bạn thành công!

\$\$\$

Đề thi tuyển ABbank vị trí chuyên viên quan hệ KH

Hải phòng 8/2010

Phần I: Bán hàng, kinh doanh

Câu 1: Theo b đối với nhóm k/h cá nhân tại Hải phòng nhóm khách hàng nào có nhiều tiền và sử dụng dv của NH?

Câu 2: Với nhóm khách hàng doanh nghiệp, nhóm khách hàng nào là mục tiêu của ngân hàng cổ phần?

Câu 3: Khi b là chuyên viên QHKK của ABBANK, bạn tận dụng những thế mạnh nào của NH để bán đc hàng

Câu 4: Nếu b được giao phát triển nhóm khách hàng là doanh nghiệp có hoạt động XNK, b lấy cơ sở dữ liệu khách hàng ở đâu? Phân tích thế nào để ra khách hàng mục tiêu?

Câu 5: Lập kế hoạch bán hàng cho 1 tháng của bạn để trình cấp quản lý phê duyệt và thực hiện.

Phần 2: Nghiệp vụ:

Câu 6: Khi thẩm định cho vay khách hàng cá nhân, Nếu chọn 2 nd thẩm định quan trọng nhất bạn sẽ chọn ND nào? Vì sao?

Câu 7: Khi cho vay tài trợ XNK trước khi giao hàng theo L/C xuất khẩu. Có tiếp tục cho vay tài trợ sau giao hàng L/c này được không? Vì sao?

Câu 8: bạn hãy cho ví dụ về cấu trúc 1 sản phẩm mở L/C nhập khẩu và cho vay tín dụng đối với L/c này. Các điều kiện cụ thể.

Câu 9: Khi được giao quản lý khách hàng là doanh nghiệp, để biết thực trạng kinh doanh, hàng tháng bạn nên thu thập các tài liệu và thông tin nào?

Câu 10: lập bảng cân đối kế toán kế hoạch của doanh nghiệp với các thông tin sau:

Tỷ lệ nợ: 50%

Tỷ số thanh toán hiện hành: 1.8

Vòng quay tổng tài sản: 1.5