

<<咨询及服务如何开拓业务>>

图书基本信息

书名：<<咨询及服务如何开拓业务>>

13位ISBN编号：9787111187035

10位ISBN编号：7111187032

出版时间：2006-4

出版时间：机械工业

作者：刘阳等

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>

<<咨询及服务如何开拓业务>>

内容概要

本书采用循序渐进、条理分明、深入浅出的解说，来展示“客户中心业务法”的魅力，协助你了解市场和客户的需求，以获取最宝贵的业务商机。

本书将提供对当今服务业者所遇到的众多关键性问题的解答。如咨询业者、会计师、律师以及财务、房地产、投资、教育训练、工程和广告专业服务的提供者，他们每天都在面对许多问题。其中最大的问题是“如何争取利润丰厚、潜力无穷的新客户，使我不必像忙碌的推销员，只依靠耗资巨大的广告或折扣等手段就能达成开发业务的目标？”而本书即将解答这个问题。

本书将会引导你：如何提出诱人的方案和让潜在客户不得不回应的促销信函。
如何开拓与企业决策者面谈的机会。
如何在你的业务“舒适区”作业，以发挥最高的工作效益。
如何更有效率地利用你的时间，发挥你的才能。

本书强调“前景”的概念，使忙碌的咨询和服务业人士将有限的时间、旧有的关系和各种资源引向争取潜力市场中最具价值的新客户，使资源能发挥最大作用。本书提出的“客户中心业务法”，历经无数精明、实事求是且富于挑战精神的专业人士的严格试验，是从业者拟定客户开发计划的指南。

<<咨询及服务如何开拓业务>>

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>