

<<客户沟通就是价值>>

图书基本信息

书名：<<客户沟通就是价值>>

13位ISBN编号：9787501768264

10位ISBN编号：7501768269

出版时间：2005-4-1

出版时间：中国经济出版社

作者：范云峰

页数：424

字数：435000

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>

<<客户沟通就是价值>>

内容概要

生活中需要沟通，营销中更需要沟通，生活其实就是在营销，而营销其实也是生活。从营销理论、从4PS发展到4CS来说是换了位置进行企业管理和市场运作的，那么不管是企业新产品出现，还是广告、促销活动地开展以及谈判，其目的都是将企业的信息告诉目标对象，传达企业的意图，与客户进行良好的沟通，从而完成产品或服务交换。本书就是教给你怎样沟通，怎样有效的与客户进行沟通从而创造价值。

<<客户沟通就是价值>>

作者简介

范云峰，著名营销专家，中国营销管理实力派代表人物，中国营销学会副会长、中国市场学会理事，北京工商大学客座教授、硕士生导师，中国商贸专家委员会委员，中国杰出营销奖评委，《中国经营报》、《销售与管理》、《市场周》等杂志顾问，北京万向思维管理、上海康洁连锁机构

<<客户沟通就是价值>>

书籍目录

前言第1篇 如何有效进行客户沟通第2篇 客户沟通六步骤第3篇 怎样激发目标客户的沟通兴趣第4篇 如何与不同类型的客户沟通第5篇 客户沟通营销的劝说策略第6篇 如何正确把握客户沟通语言第7篇 非语言客户沟通使你如虎添翼第8篇 客户沟通中倾听十大方略第9篇 如何使用电话客户沟通营销第10篇 如何与反感的客户沟通第11篇 客户抱怨时如何实施沟通营销第12篇 获得最新价值鼓励客户投诉第13篇 如何让客户感受你的爱第14篇 用沟通赢得客户的心第15篇 “喜新念旧”的沟通第16篇 新产品与客户沟通营销第17篇 营销谈判十大沟通秘笈第18篇 如何运用广告与客户沟通第19篇 如何实施内部客户沟通营销第20篇 怎样利用沟通营销解决团队中的抱怨和冲突营销管理之道 ——中国营销管理实力派代表人物

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>