

<<成功开发和管理核心客户>>

图书基本信息

书名：<<成功开发和管理核心客户>>

13位ISBN编号：9787506425186

10位ISBN编号：7506425181

出版时间：2003-3-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：陈企华

页数：395

字数：230000

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>

<<成功开发和管理核心客户>>

内容概要

企业80%的利润来自20%的核心客户，企业生存和发展的基础是核心客户。因此，开发和管理核心客户，对企业和销售人员来说具有非常重要的意义。

本书对核心客户做了全方位的论述。

内容包括：怎样开发新核心客户，怎样和核心客户谈判，怎样管理核心客户及怎样留住核心客户，并介绍了成功企业开发和管理核心客户的秘诀。

掌握书中介绍的方法与技巧，你就能成功开发和管理核心客户，从而使自己和企业永远立于不败之地。

。

<<成功开发和管理核心客户>>

书籍目录

第一章 核心客户分析 一、开发与管理核心客户的必要性 二、核心客户的识别与定位 三、核心客户吸引力的评估第二章 怎样开发新核心客户 一、新核心客户开发概述 二、寻找新核心客户的途径 三、寻找新核心客户的方法 四、潜在核心客户资格审查第三章 怎样和核心客户谈判 一、谈判的本质 二、谈判的方式和原则 三、谈判的技巧 四、谈判的程序 五、与核心客户的价格谈判 六、谈判的禁忌第四章 怎样管理核心客户 一、核心客户关系管理的基本知识 二、在不同关系阶段对核心客户的管理 三、核心客户分层管理策略第五章 怎样留住核心客户 一、提高客户满意度以留住核心客户 二、提高客户忠诚度以留住核心客户 三、全面提高服务质量以留住核心客户 四、正确处理客户抱怨以留住核心客户第六章 成功企业开发和管理核心客户的秘诀 一、海尔集团开发和管理核心客户的秘诀 二、上海“宝钢”如何开发和管理 三、联想集团如何开发和管理核心客户的秘诀 四、宝洁公司开发和管理核心客户的秘诀 五、松下电器开发和管理核心客户的秘诀 六、IBM如何开发和管理核心客户的秘诀 七、英国航空公司开发和管理核心客户的秘诀 八、索尼公司开发和管理核心客户的秘诀 九、戴尔公司开发和管理核心客户的秘诀 十、福特公司开发和管理核心客户的秘诀 十一、麦当劳开发和管理核心客户的秘诀参考文献《成功开发和管理核心客户》编委会《成功开发和管理核心客户》书目介绍

<<成功开发和管理核心客户>>

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>