

<<与客户一起成长>>

图书基本信息

书名：<<与客户一起成长>>

13位ISBN编号：9787506452090

10位ISBN编号：750645209X

出版时间：2008-8

出版时间：中国纺织出版社

作者：俞慧霞

页数：223

字数：127000

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>

## <<与客户一起成长>>

### 前言

从我们刚刚走出学校、进入公司的时候起，就一直有人不断地向我们灌输这样一些理念：只有有效地确保公司的利益。

我们自身的利益才能得以长远的维护；只有不断地努力推进公司的进步。

我们自身才能获得逐步的成长；只有使公司这片厚土变得足够肥沃，员工这粒种子才能茁壮成长；可是，却很少有人告诉我们，公司的利益何以得到有效的确保我们自身的利益又将如何得到长远的维护怎样才能在不断推进公司进步的同时实现我们自身的成长公司这片厚土又如何才能日益肥沃，我们埋藏在公司厚土之下的事业之种又将如何茁壮成长。当我们将这些问题进行综合考虑并深入分析之后，才发现，最后这些问题的答案都指向了我们最亲密的朋友——客户。

如果说公司是载着满怀事业理想的我们乘风破浪的一艘船，那么客户便是为这艘船带来前进动力的帆。

无论是顺风而下，还是逆风而驰，船只若想驶向成功彼岸就必须扬起风帆。

而作为公司这艘船上的我们——每一位员工，若想实现自己的事业理想，那么就必须努力扬起手中的帆、踏稳脚下的船，用我们全部的力量扬起风帆，驶向远方。

## <<与客户一起成长>>

### 内容概要

如果说公司是载着满怀事业理想的我们乘风破浪的一艘船，那么客户便是为这艘船带来前进动力的帆。无论是顺风而下，还是逆风而驰，船只若想驶向成功彼岸就必须扬起风帆。而作为公司这艘船上的我们——每一位员工，若想实现自己的事业理想，那么就必须努力扬起手中的帆、踏稳脚下的船，用我们全部的力量扬起风帆，驶向远方。

## <<与客户一起成长>>

### 作者简介

俞慧霞，从事市场营销工作多年，曾在多家公司担任咨询顾问，主要研究方向有：市场营销、战略规划等。

现在主要从事专业写作，对营销技巧以及客户管理有着丰富的经验，著有《是公司成就了您》《与客户有效沟通的N个技巧》等书。

## <<与客户一起成长>>

### 书籍目录

第一章 你为什么选择他——利益互享是共同成长的基础 1.客户的支持是我们成功的关键 2.选准客户，共同成长 3.努力挖掘为客户创造的利益与价值 4.从客户价值过渡到公司价值 5.寻求大家一起进步的空间

第二章 向优秀客户学习——成功自有办法和道理 1.榜样的力量，没有人能随随便便成功 2.学习细节，养成良好的工作习惯 3.体味责任，培育正确的价值观念 4.客户的严格会令我们不断成长 5.抓住每一次向客户学习的机会 6.从客户那里获取有用的信息 7.让客户成为你生命中的良师益友

第三章 以感恩心对待客户——牢记生命的感动瞬间 1.感恩是一种人生大智慧 2.任何时候都不要把客户当成你的敌人 3.不仅要让客户满意，还要令客户感动 4.升级服务，真诚回馈客户 5.想客户之所想，思客户之所思

第四章 与客户友好合作——真诚之心搭建友谊之桥 1.不轻易放弃每一次合作机会 2.以优质服务赢得客户满意 3.提供高品质的个性化服务 4.短期有利可图，长期持续发展 5.用真心留住每一位客户

第五章 与客户有效沟通——共识为解决问题而生 1.开拓有效的沟通渠道 2.选择合适的沟通方式 3.精心准备拜访，打有把握之仗 4.对事不对人，解决问题才是关键 5.争取得到客户的信赖和良好的口碑 6.审时度势，从客户那里寻求双方共识

第六章 与客户同舟共济——一起扬帆远航驶向未来 1.公司是船，客户是帆 2.每天有所成长，日后将有成就 3.放飞梦想，与客户一起同行 4.与客户患难与共，缔结坚固友谊 5.携同公司一起进步 6.自身成长跟上客户成长

<<与客户一起成长>>

章节摘录

## <<与客户一起成长>>

### 媒体关注与评论

为客户提供产品和服务本身其实就是我们存在价值的重要体现，可惜对于这一点，很多企业员工都不能深入理解。

——松下幸之助 一切都要站在客户的立场上，设身处地地为他们想一想，因为客户有时候不一定知道自己面临的问题有哪些、应该如何解决。

——戴尔电脑公司总裁 迈克·戴尔 希望您丢掉速成的幻想，学习日本人踏踏实实、德国人一丝不苟的敬业精神。

您要十分认真地对待现在手中的任何一件工作，努力钻进去，兴趣自然在。

——华为公司的《致新员工书》 千万不要对你的客户进行任何形式的抱怨，因为如果没有他们的话，那你就会无事可干，从而也不会有一分一厘的薪水可领。

——某企业的《新员工培训手册》 客户之所以与我们合作，是因为他们需要一些帮助，而我们有责任尽量满足他们，同时让自己也赚点钱，有薪水可领。

——某公司的《客户准则》

#### 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>