

<<客户经理该干什么>>

图书基本信息

书名：<<客户经理该干什么>>

13位ISBN编号：9787509202944

10位ISBN编号：7509202949

出版时间：2008-1

出版时间：中国市场出版社

作者：彼得·切维顿

页数：216

译者：李志宏

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>

<<客户经理该干什么>>

内容概要

如果你在参与客户管理方面的工作，也许你有时会感到忧虑，担心自己识别客户的方式不够清查、不易共享、不被认可或者全然不对。
建议你看看本书。

<<客户经理该干什么>>

作者简介

<<客户经理该干什么>>

书籍目录

客户经理的工作清单准备 动手之前 0.1 合理分配资源 0.2 赢得一致认可 0.3 10个清单清单1
设定目标 1.1 KAM的一般定义 1.2 可能的目标清单2 了解你的资源 2.1 三种“销售”模式
清单3 组建选择团队 3.1 理想的团队 3.2 团队的构成 3.3 团队规模 3.4 明确的目标 3.5
时间安排清单4 寻找市场机会 4.1 市场流程图, 关键案例清单5 制订营销计划与细分市场计划
5.1 细分市场 5.2 市场细分与营销组合 5.3 市场细分的好处 5.4 市场细分与关键客户
5.5 如何进行市场细分清单 6 关键客户识别与选择矩阵(KAISM) 6.1 关于KAISM矩阵 6.2
KAISM矩阵的目的与好处.....清单 7 客户吸引力清单 8 相对优势 清单 9 选择与沟通清
单 10 检查、检查、再检查后续 接下业的工作是.....

<<客户经理该干什么>>

编辑推荐

通过阅读《客户经理该干什么》你将学会以下几个方面：在竞争激烈的环境中维系客户；获得新客户，促进业务增长；统一管理全球或者地区的客户；管理由不同业务部门共同服务的客户；创建一个有着良好客户关系的公司；实现高效的运营。

<<客户经理该干什么>>

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>