

<<实用客户管理表格>>

图书基本信息

书名：<<实用客户管理表格>>

13位ISBN编号：9787800964312

10位ISBN编号：7800964310

出版时间：2000-9

出版时间：中国致公出版社

作者：贾丽影 编著

页数：321

字数：400000

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>

## <<实用客户管理表格>>

### 内容概要

本书是一本很务实的书，它没有长篇大论的理论阐述，而是通过一个个具体实用的表格，告诉你客户管理和服务的基本方法和技巧，并对如何管理和培训你的员工，使他们成为客户心目中的服务明星做了详细介绍。

这些表格都是经过成功企业的成功实践而最终形成的，所以具有极大的操作性和实用性，使你能够不必再自己摸索，从而达到事半功倍的效果。

本书中给出的表格特别简单易用，它们就像 $1+2=3$ 那样容易，你只要把它们复印下来，填写上本公司的实际情况，再按照表格的要求做就可以了。

本书具体内容包括：  
· 现有客户管理表格 · 新客户开发表格 · 与对手公司竞争客户表格 · 客户调查表格 · 客户促销管理表格 · 客户关系处理表格 · 与客户交往日常事务管理表格 · 客户状况变化分析表格 · 正确处理客户抱怨及纠纷表格 · 如何自己设计高效实用的表格

## &lt;&lt;实用客户管理表格&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 如何管好你的人——销售人员管理表格 第一节 客户信用度表格 ——正确评价客户的等级和忠诚能力 第二节 客户资料表格 ——全面了解你的上帝 第三节 客户分类管理表格 ——抓住大鱼，网住小鱼 第四节 客户统计分析表格 ——紧追商场变化的必由之路 第五节 客户联络与强化关系表格 ——与客户保持长期的合作关系 第二章 刺激销售人员的手段——多劳多得的工资分配体系 第一节 新客户开发准备表格 ——“磨刀”不误赚钱功 第二节 潜在客户挖掘表格 ——尽可能多地知道钱从哪里来 第三节 客户开发表格 ——怎样从客户口袋中把钱拿来 第四节 客户分析表格 ——想办法弄懂你的客户 第五节 客户关系发展表格 ——把新客户变成老客户 第三章 客源开发 第一节 情报获取表格 ——取之有道，信誉第一 第二节 对手分析表格 ——知己知彼，战无不胜 第三节 竞争战略制定表格 ——高瞻远瞩，详细规划 第四节 竞争手段表格 ——君子善假物也 第五节 战略实施反馈与总结表格 ——不要被胜利冲昏了头脑 第四章 市场调查——商战硝烟弥漫时，您熟悉战场地形吗？ 第一节 调查计划表格 ——调查前应明白自己想知道什么 第二节 产品调查表格 ——尽量挖掘自己产品的潜力 第三节 客户调查表格 ——客户就是我们的上帝 第四节 市场预测表格 ——想想会有多少市场属于自己 第五节 调查分析总结表格 ——深入细致地剖析调查结果 第五章 销售货款管理——教您如何处理一手拿钱与一手交货的关系 第六章 推销方式——您的推销技巧能使稻草成为金条吗 第七章 促销手段——皇帝女儿也愁嫁，酒香也怕巷子深 第八章 销售策划和管理 第九章 价格和分销商——物美价贵，您就会找不到热心的分销商 第十章 售后服务——嫁出去的女儿应让她少回娘家

<<实用客户管理表格>>

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>