

<<大客户管理>>

图书基本信息

书名：<<大客户管理>>

13位ISBN编号：9787801477408

10位ISBN编号：7801477405

出版时间：2006-12

出版时间：企业管理出版

作者：[美]麦可姆.麦克唐等

页数：205

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>

## <<大客户管理>>

### 内容概要

《大客户管理》(外版引进)致力于帮助大客户战略专家和大客户经理树立和培养科学的观点。大客户管理的范围不断扩大,日趋复杂。为了成功实施大客户管理,迫切需要开发可信的分析工具和业绩评估手段,用来支持战略性的营销决策。

大客户管理中战略和战术层面的专业技巧日新月异,《大客户管理》(外版引进)说明了如何实施大客户管理,描述了适合各种类型和各种规模企业应用的最好方法。

相信《大客户管理》(外版引进)的大多数读者已有一些大客户管理的经验,有的经验还非常丰富,不仅有管理大客户的经验,还有管理负责大客户的员工的经验,因此,回答下面调查问卷将会极其容易,无需花费什么时间。

<<大客户管理>>

书籍目录

第1章 大客户管理的由来第2章 大客户关系的发展历程第3章 战略营销计划中的大客户计划第4章 大客户的识别和定位第5章 大客户计划第6章 大客户经理的角色和技巧第7章 大客户行为定位第8章 大客户管理的未来

## <<大客户管理>>

### 媒体关注与评论

麦克唐纳教授总是站在营销领域的最前沿，本书创新性地系统介绍了大客户管理在企业中的具体应用。

麦克唐纳教授不仅仅是一位卓越的营销学教授，同时亦是一位杰出的实际管理者，一位专为管理人士提供真知灼见的实际管理者。

——约翰·桑德斯（John Saunders）教授 Aston商学院主任 随着买方采购的集中，加上产业市场（组织市场）买方人数本身就不多，促成大客户管理越来越重要。

本书作者深入许多成功实施大客户管理的企业，从中发掘、总结了大客户管理的战略、战术和方法手段，是营销经理/销售经理不可多得的一本专业书籍，相信能帮助他们更好、更有效率地管理大客户。

——迈克·威尔逊（Mike Wilson）Marketing Improvements 集团总监

## <<大客户管理>>

### 编辑推荐

《大客户管理》(外版引进)所有需要采用大客户管理方法企业的入学书！  
大客户管理是卖方采用的一种方法，目的是通过持续地为客户量身定做产品/服务，满足客户特定需要，从而培养出忠诚的大客户。  
为了保持与顾客的日常联系，卖方通常建立许多小组，每组由一名大客户经理领导，向某个大客户提供专门服务。  
这种特殊对待大客户的方式将对企业组织结构、价值传播和管理效果产生重大影响。

<<大客户管理>>

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>