

<<客户管理方法>>

图书基本信息

书名：<<客户管理方法>>

13位ISBN编号：9787801626929

10位ISBN编号：7801626923

出版时间：2003-8-1

出版时间：经济管理出版社

作者：宿春礼

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>

<<客户管理方法>>

内容概要

进入新世纪，现代企业市场营销也进入了一个新阶段，各种营销模式、概念不断翻新；很多企业在市场竞争日趋激烈的情况下遭遇重重困难；企业品牌的生命周期越来越短，目标客户群体越来越小。在产品及品牌的价值迅速降低并导致价格跌落的今天，企业对客户需要的反应将最终决定其在市场上的成败得失。

然而，目前我国市场竞争中存在不少误区，很多企业在喊着“顾客至上”。
“顾客满意”的同时，其行为却偏离这个方向。

<<客户管理方法>>

书籍目录

- 第一章 客户管理概论
 - 第一节 客户管理概述
 - 第二节 以客户为中心的管理战略
- 第二章 客户开发管理方法
 - 第一节 客户开发目标市场的确定
 - 第二节 客户开发的接近方法
 - 第三节 客户开发的洽谈方法
- 第三章 渠道客户管理方法
 - 第一节 渠道客户管理概述
 - 第二节 渠道客户的选择与评估
 - 第三节 渠道客户的冲突管理
- 第四章 客户促销管理方法
 - 第一节 促销管理概述
-
- 第五章 客户资信管理方法
-
- 第六章 客户关系管理方法
-
- 第七章 客户服务管理方法
-
- 主要参考文献

<<客户管理方法>>

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>