第一图书网, tushu007.com

<<大客户带来大商机>>

图书基本信息

书名：<<大客户带来大商机>>

13位ISBN编号：9787802076402

10位ISBN编号：7802076404

出版时间：2006-12

出版时间：经济管理

作者：克里斯·斯图尔德

页数：181

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

第一图书网, tushu007.com

<<大客户带来大商机>>

内容概要

如何通过主要客户带来更多商机？

发展战略伙伴关系为保护市场地位和利润提出了一种创新方法，它把竞争对手有效地关在了门外。

这种方法显示了如何与主要客户一起取得出色成绩，这将确保你变得不太像是个供货商，而更像是一个创造财富行动的合作开发者。

利用一步一步的方法，克里斯·斯图尔德把人们带进了确定真正伙伴关系的筹划阶段，从确定可能的联盟，利用有效的过滤器去挑选伙伴和描绘出客户的轮廓形象，到战略行动计划的选择，这些都是要解决的问题。

然后他强调了贯彻实施问题，突出如何获得客户的承诺，进行技术和商业研究，组建伙伴关系团队以及对进展情况进行评价并反馈。

发展战略伙伴关系能够使人们得到多年形成的建立客户联盟的复杂技术。

一些实例显示了不同的公司是如何发展成为战略伙伴关系、一些结果是如何通过战略伙伴关系来实现，这些都得到了国际多家公司案例的证实。

本书关于从一般商业经营到商业合作经营，到创造一种独特的、持久的和有利可图的伙伴关系的问题，为商业开发的实践者进行了详细筹划。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

克里斯·斯图尔德在战略市场销售领域从事国际咨询工作已有十余年。
他的客户包括很多蓝筹股公司。
在大客户管理方面他写过一些文章和一本书。
克里斯经常在欧洲管理中心发表演讲。

第一图书网, tushu007.com

<<大客户带来大商机>>

书籍目录

序言／1第一部分 做出战略选择／1第一章 自由度／3第二章 真正的竞争差异／19第三章 战略伙伴关系／31第二部 分规划战略联盟／47第四章 获得内部支持／49第五章 确定轮廓，选定伙伴／65第六章 战略伙伴关系计划／83第三部 分实施和维持联盟／95第七章 获得伙伴关系承诺／97第八章 技术和商业研究／117第九章 走近战略伙伴关系小组（团队——team）／129第十章 评估战略伙伴关系／153第十一章 持久的战略伙伴关系／175参考文献／183

第一图书网, tushu007.com

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