

<<销售人员实战指南>>

图书基本信息

书名：<<销售人员实战指南>>

13位ISBN编号：9787810365772

10位ISBN编号：7810365770

出版时间：2005-5

出版时间：广东汕头大学

作者：玛丽·奈勒

页数：256

字数：179000

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>

## <<销售人员实战指南>>

### 内容概要

让顾客掏心，使公司受宠，抓住关键顾客提高获利率。

拿到头一笔生意很困难吗？

那么谈下一笔生意呢？

你通常是如何开发新顾客、又是怎么留住旧顾客呢？

拿起你的财报数字，找出成本与收益之间的连动性，常常会发现一个极易被忽略的事实——赚多赚少，真的跟你与谁做生意有关。

因此，换句话说，我们该进行的应该是聪明交易，所以有非常充分的理由，好好来爱护那些带给我们真正获利的关键顾客。

《抓住你的关键顾客》就是一本帮助你增进与顾客间的好感、塑造正向互动关系，并营造共同利益点的实用专业书。

这不是要教你用阶级化的方法对待客户，但是你的确需要做好差异化的判断。

因为将你的顾客群体“一视同仁”并非一件好事。

有时候甜言蜜语也要留住你钟爱的顾客，但是如果碰上无利可图的顾客关系时，你也得快刀斩乱麻，干干净净地清理你的最佳顾客档案库，维持良性的顾客关系。

透过白手起家、享誉美国服务业界的创业家作者玛丽·奈勒精华之作，以及联合执笔者《公司》(INC)杂志资深撰稿人苏珊·葛瑞可的娓娓道来，读者不仅可以从本书中吸取多数创业者的经验谈，更可比较多样的真实行销案例，总合各家“抓住关键顾客”的妙方，与客户做一对“恋人”，合力开创彼此的未來远景。

<<销售人员实战指南>>

作者简介

玛丽·奈勒，担任CAPITOL万事通服务公司及VIPDESK公司之创办人兼执行长。  
奈勒获奖无数，1997年《公司》杂志颁给她全国行销大师奖（企业服务类）；2001年《职业妇女》杂志授与她企业卓越奖。  
14年前她由2,000美元的资金做起，如今企业净利达500万美元，她白手起家的故事，

## <<销售人员实战指南>>

### 书籍目录

推荐序：吸引顾客好感——创意经营与行销的8大准则  
作者序：顾客好感行销心法之分享  
导读：引人入胜的顾客好感行销营运原则  
1 与顾客的约会游戏 准则1 了解你的顾客  
2 顾客的评分游戏 准则2 诚实地将你的顾客分级  
3 将员工带入“顾客好感”的方程式中 准则3 教导员工将焦点放在最棒的及潜在的顾客身上  
4 让顾客持续与你进行对话 准则4 永远不要忘记倾听你的顾客  
5 如何触达你的最佳顾客 准则5 创造“常驻心房”的行销活动  
6 如何提升顾客好感的强度 准则6 如你对待最佳员工一般地对待你的最佳顾客——表彰或奖励他们  
7 当顾客关系失灵时 准则7 向差劲的和无法发挥作用的顾客关系说再见  
8 检视顾客对你的好感指数 准则8 掌握你的顾客关系脉动  
9 结语与顾客好感测验

<<销售人员实战指南>>

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>