

<<深度营销与客户关系管理>>

图书基本信息

书名：<<深度营销与客户关系管理>>

13位ISBN编号：9787880155112

10位ISBN编号：7880155112

出版时间：2004-6

出版时间：北京大学音像出版社

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>

## <<深度营销与客户关系管理>>

### 内容概要

为什么学习本课程：企业营销工作的好坏，常常决定着企业的成败。面对激烈的竞争和客户的需要，销售人员一味要求降价。有什么不降价的替代策略?客户关系管理无疑是企业控制价格和附加价值的重要方法。本课程详细介绍了现代市场营销的系统知识及抵御竞争的策略，并针对客户关系管理做了全面的分析。

内容以业绩和竞争力为根本，既重理念提升，又强调实战，是提升企业营销工作不可多得的必学教程。

本课程学习目标：了解高度竞争时代营销的核心理念；了解客户关系管理的系统知识；掌握提升竞争力的策略；掌握实用有效的客户关系管理方法。

谁需要学习本课程：企业中高层管理人员  
市场营销部门经理、主管 大客户销售(服务)代表

<<深度营销与客户关系管理>>

书籍目录

- 第一讲 提升业绩、建立竞争力的出路
- 第二讲 从不同角度认识并理解营销(上)
- 第三讲 从不同角度认识并理解营销(下)
- 第四讲 客户关系管理的基础
- 第五讲 对客户关系管理的基础认知(上)
- 第六讲 对客户关系管理的基础认知(下)
- 第七讲 系统认识客户关系管理
- 第八讲 不断提高客户转移成本

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>