

<<CRM大客户关系管理教程VCD>>

图书基本信息

书名：<<CRM大客户关系管理教程VCD>>

13位ISBN编号：9787880157260

10位ISBN编号：7880157263

出版时间：1900-01-01

出版时间：

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>

<<CRM大客户关系管理教程VCD>>

内容概要

在一个充满挑战的环境里，你无法再用过时的推销方法开拓客户。你的销售方式是否有效，完全看你能否和客户建立一种互惠互利的关系。韩金钢老师具有10年的市场和销售经验，以及将近10年的管理经验，将向您展现如何在一个完整的销售过程中，根据现场的具体情况制定一个最佳策略和行动方案，帮助你在处理客户问题上，做出有效和具有深远策略意义的决定。

书籍目录

第一讲 CRM与传统营销核心概念

- 1.引言
- 2.客户关系管理的意义
- 3.客户关系建设与管理
- 4.CRM与传统营销对比

第二讲 CRM传统营销区别模拟分析

- 1.旅游销售案例现场模拟
- 2.旅游销售案例分析

第三讲 大客户销售的核心概念

- 1.客户关系管理的基本步骤
- 2.销售与需求的关系
- 3.客户购买状况分析
- 4.营销过程介绍

第四讲 销售过程及主要考虑因素

- 1.销售人员的作用
- 2.客户需求分类

第五讲 了解客户需要分类实例解析

- 1.全宇公司销售案例介绍
- 2.全宇公司销售案例解析

第六讲 了解和探测客户的需要

- 1.沟通三部曲
- 2.询问客户需求的技巧

第七讲 了解和探测客户的需要实例解析

- 1.引言
- 2.案例背景介绍：医院保安事件
- 3.销售问题工具介绍
- 4.案例现场模拟
- 5.案例解析：如何使用销售问题工具

第八讲 CRM营销行为模式案例介绍

- 1.商场传统营销模式案例启示
- 2.保险业营销模式转变的启示
- 3.极端产品的积极营销方式

第九讲 CRM营销行为模式互动解析

- 1.数字游戏的启示
- 2.情景模拟：引导式沟通
- 3.扑克牌游戏的启示

第十讲 建立需求技巧及策略制定准备

- 1.建立客户需求实例解析
- 2.建立需求的漏斗技巧
- 3.制定营销策略前的准备

第十一讲 策略与说服实例解析

- 1.案例介绍：刘丽的出现
- 2.王铜与刘丽的需求变化分析
- 3.影响业务的正负面因素分析

第十二讲 决略与人脉关系

<<CRM大客户关系管理教程VCD>>

- 1.决策与人脉关系实例解析
- 2.分析项目的决策者和影响者
- 3.课程总结

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>