

《重点客户管理》

图书基本信息

书名：《重点客户管理》

13位ISBN编号：9787208039834

10位ISBN编号：7208039836

出版时间：2001-11

出版社：上海人民出版社

作者：贝肯 (Bacon)

页数：543

译者：黄嘉宇

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《重点客户管理》

内容概要

《重点客户管理》将教会你如何有计划、有步骤地对重点客户进行管理，并提供了独创的“客户分类矩阵图”、“关系四大支柱”、“关系的生命周期”等方法来帮助你掌握其原理和诀窍。

《重点客户管理》

精彩短评

1、这是一本与孙路弘最为推荐《销售管理与客户关系》媲美的书。理论有高度，也有操作性。

非常喜欢对客户分类的章节：该篇论述了从吸引力（产品价值、偏好、接近关键人程度、采购规定等）、潜力（销售量和利润率）、客户发展关系三个维度进行分类。

2、还不错，深入浅出！

3、这是一本与孙路弘最为推荐《销售管理与客户关系》媲美的书。理论有高度，也有操作性

。

本人非常喜欢该书对客户分类的章节：该篇论述了从吸引力（产品价值、偏好、接近关键人程度、采购规定等）、潜力（销售量和利润率）、客户发展关系三个维度进行客户分类。

《重点客户管理》

精彩书评

1、这是一本与孙路弘最为推荐《销售管理与客户关系》媲美的书。理论有高度，也有操作性。本人非常喜欢该书对客户分类的章节：该篇论述了从吸引力（产品价值、偏好、接近关键人程度、采购规定等）、潜力（销售量和利润率）、客户发展关系三个维度进行客户分类。

《重点客户管理》

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:www.tushu111.com