

《客户联盟》

图书基本信息

《客户联盟》

内容概要

《客户联盟》

作者简介

书籍目录

第1章 为什么现在要实施客户联盟

1.1 客户联盟 为什么会成功

1.2 满意错觉

1.3 联盟的承诺

第2章 展开商业想象力

2.1 什么是真正的难题

2.2 定制模式：提交最合适解决方案

2.3 引导模式：指引客户走向成功

2.4 合伙人模式：创新与结合 与客户共同进行

第3章 培植人际沟通

3.1 挑选你的合伙人

3.2 建立沟通

第4章 付诸行动

4.1 塑造你的文化

4.2 塑造你的系统

4.3 改造你的经济模式

4.4 从哪里起步

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