

# 《大客户销售》

## 图书基本信息

书名：《大客户销售》

13位ISBN编号：9787301222959

10位ISBN编号：7301222955

出版时间：2013-4

出版社：北京大学出版社

作者：刘兰兰

页数：182

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](http://www.tushu111.com)

# 《大客户销售》

## 内容概要

在市场经济条件下，任何企业和销售人员都不可能满足所有客户的需求；同时客户对企业的贡献也存在巨大差异，因此企业需要对客户进行细分和筛选，找出对企业贡献较大的客户作为重点销售对象。而这些只占20%的客户就是能为我们带来80%销售额的大客户。大客户是企业的生存命脉，虽然他们数量较少，但对企业目标的实现有着至关重要的影响。赢得这些大客户并牢牢抓住他们，是每一个企业销售工作的重要任务。基于以上认识，我们在骨干校建设过程中，收集大量企业一线资料、听取各方专家意见，在市场营销专业课程改革中设立了《大客户销售》这门课程。我们将其定位在销售人员职业发展的高级阶段。为了符合现有学生学习特点，我们采用职业教育领域流行的工作过程系统化的课程开发方法对课程进行开发并编写配套教材。本套教材来源于我校多年使用的校内讲义，由校内专业课教师和企业一线人员共同编写。

本教材以企业大客户销售人员日常工作为基础，通过提炼、加工形成大客户销售岗位核心工作内容，将工作任务转变为在学校可施行的学习任务，以大客户销售人员必学、必会的技能和知识内容为度，以大客户销售工作流程所涉及的内容作为学习的主体框架。通过完成系列任务培养学生实际工作岗位所需的知识及技能。教材内容设置的顺序有一个主逻辑关系：任务选取由简单到复杂，由单一到综合，并且每个项目任务都基本按照大客户销售人员基本工作流程设计：寻找大客户，接触大客户，理清大客户内部关系，投标，签订、执行合同，维护大客户关系。

# 《大客户销售》

## 书籍目录

工作学习任务一 零售终端的集团采购大客户销售 第一部分 零售终端的集团采购大客户销售工作学习页 一、销售任务 二、活动内容 三、项目活动评价 第二部分 学习任务涉及的知识点及工作学习指南 一、大客户销售基本概念知识点 二、寻找、接触大客户相关知识点 三、维护大客户关系相关知识点 四、工作学习指南

工作学习任务二 针对政府采购的大客户销售 第一部分 针对政府采购的大客户销售工作学习页 一、销售任务 二、活动内容 三、项目活动评价 第二部分 学习任务涉及的知识点及工作学习指南 一、针对政府采购的大客户销售涉及的知识点 二、大客户组织结构中的关键人物 三、大客户需求分析知识点 四、招标投标相关知识点 五、维护大客户关系的方法和技巧知识点 六、工作学习指南

工作学习任务三 工业企业设备采购大客户销售 第一部分 工业企业设备采购大客户销售工作学习页 一、学习任务 二、活动内容 三、项目活动评价 第二部分 学习任务涉及的知识点及工作学习指南 一、针对工业企业设备采购大客户销售涉及的知识点 二、工作学习指南

习题练习一 零售终端的集团采购大客户销售(含大客户销售基础知识)练习二 针对政府采购的大客户销售练习三 工业企业设备采购大客户销售附录 中华人民共和国政府采购法附录 中华人民共和国招标投标法附录 中华人民共和国招标投标法实施条例参考文献

# 《大客户销售》

## 编辑推荐

《大客户销售》以企业大客户销售人员日常工作为基础，通过提炼、加工形成大客户销售岗位核心工作内容，将工作任务转变为在学校可施行的学习任务，以大客户销售人员必学、必会的技能和知识内容为度，以大客户销售工作流程所涉及的内容作为学习的主体框架。通过完成系列任务培养学生实际工作岗位所需的知识及技能。教材内容设置的顺序有一个主逻辑关系：任务选取由简单到复杂，由单一到综合，并且每个项目任务都基本按照大客户销售人员基本工作流程设计：寻找大客户，接触大客户，理清大客户内部关系，投标，签订、执行合同，维护大客户关系。本书由北京信息职业技术学院刘兰兰担任主编。

# 《大客户销售》

## 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](http://www.tushu111.com)