

《大客户带来大商机(如何开发建痢

图书基本信息

书名：《大客户带来大商机(如何开发建立战略伙伴关系)》

13位ISBN编号：9787802076402

10位ISBN编号：7802076404

出版社：经济管理出版社

作者：(英)克里斯·斯图尔德(Chris Steward)

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

《大客户带来大商机(如何开发建痢

内容概要

如何通过主要客户带来更多商机？ 发展战略伙伴关系为保护市场地位和利润提出了一种创新方法，它把竞争对手有效地关在了门外。这种方法显示了如何与主要客户一起取得出色成绩，这将确保你变得不太像是个供货商，而更像是一个创造财富行动的合作开发者。 利用一步一步的方法，克里斯·斯图尔德把人们带进了确定真正伙伴关系的筹划阶段，从确定可能的联盟，利用有效的过滤器去挑选伙伴和描绘出客户的轮廓形象，到战略行动计划的选择，这些都是要解决的问题。然后他强调贯彻实施问题，突出如何获得客户的承诺，进行技术和商业研究，组

《大客户带来大商机(如何开发建痢

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