

《客户管理方法》

图书基本信息

书名：《客户管理方法》

13位ISBN编号：9787801626929

10位ISBN编号：7801626923

出版时间：2003-8-1

出版社：经济管理出版社

作者：宿春礼

页数：264

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

《客户管理方法》

内容概要

进入新世纪，现代企业市场营销也进入了一个新阶段，各种营销模式、概念不断翻新；很多企业在市场竞争日趋激烈的情况下遭遇重重困难；企业品牌的生命周期越来越短，目标客户群体越来越小。在产品及品牌的感知价值迅速降低并导致价格跌落的今天，企业对客户需要的反应将最终决定其在市场上的成败得失。

然而，目前我国市场竞争中存在不少误区，很多企业在喊着“顾客至上”。“顾客满意”的同时，其行为却偏离这个方向。

书籍目录

第一章 客户管理概论
第一节 客户管理概述
第二节 以客户为中心的管理战略
第二章 客户开发管理方法
第一节 客户开发目标市场的确定
第二节 客户开发的接近方法
第三节 客户开发的洽谈方法
第三章 渠道客户管理方法
第一节 渠道客户管理概述
第二节 渠道客户的选择与评估
第三节 渠道客户的冲突管理
第四章 客户促销管理方法
第一节 促销管理概述
.....
第五章 客户资信管理方法
.....
第六章 客户关系管理方法
.....
第七章 客户服务管理方法
.....
主要参考文献

《客户管理方法》

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