

<<大客户经理高效工作手册>>

图书基本信息

书名：<<大客户经理高效工作手册>>

13位ISBN编号：9787111243526

10位ISBN编号：7111243528

出版时间：2008-6

出版时间：机械工业出版社

作者：石真语 著

页数：309

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：<http://www.tushu007.com>

<<大客户经理高效工作手册>>

内容概要

以大客户经理的实际岗位职责为出发点，从大客户经理岗位描述，大客户销售基础认知，大客户采购需求分析，大客户销售策略，大客户拜访工作设计，向大客户推荐产品，大客户销售占该处理，大客户销售成交策略，大客户销售顾问式技术，大客户经济管理10个方面，对大客户经理在工作中面临的问题进行了全程式知道，并对大客户经理掌握的管理技能及进行了归纳和提炼，便于大客户经理徐素抓住工作的核心和关键，深入理解该网为所需要的各种知识和技能，是大客户经理进行高效率，规范化管理和迅速提升自身能力的参照范本。

<<大客户经理高效工作手册>>

作者简介

石真语 智源时代企业管理有限公司董事长，北京大学企业管理研究生，浙江大学EMBA仲裁班客座教授，著名销售专家，著名营销团队建设挂历专家

<<大客户经理高效工作手册>>

书籍目录

第一章大客户经理岗位描述大客户经理职位说明大客户部的组织结构设计附录1高低效行为对照表附录2经典案例解说附录3工作技能检测和思考要点第二章大客户销售基础认知第三章大客户采购需求分析第四章大客户销售策略第五章大客户拜访工作涉及第六章向大客户推荐商品第七章大客户销售障碍处理第八章大客户销售成交策略第九章大客户销售顾问式技术第十章大客户经营管理附录

<<大客户经理高效工作手册>>

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:<http://www.tushu007.com>