

<<走向客户的6W>>

图书基本信息

书名：<<走向客户的6W>>

13位ISBN编号：9787112060764

10位ISBN编号：7112060761

出版时间：2003-12

出版时间：中国建筑工业出版社

作者：矫佩民

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>

<<走向客户的6W>>

内容概要

伴随着房地产业快速发展而来的是客户投诉的高速增长，商品房已成为消费者投诉的热点问题。作者根据10年来在房地产企业长期从事客户服务工作所积累的经验教训，以80年鲜明的案例生动讲述了房地产开发商应该如何做好客户服务工作，有效处理客户投诉，重塑其核心竞争力。

本书在内容上分为6部分，领奖是Why—为什么开发商面临着再创？
What—什么是开发商的核心竞争力？
When—哪些时点是客户服务的关键时刻？
Where—哪些方面可以提高客户的满意度？
Who—谁适宜做客户服务工作？
How—怎样有效处理客户投诉？

本书行文流畅，语言生动，图文并茂，可读性强，可以作为非常实用的客户服务指导手册。

本书对所有开发商均有借鉴作用。

<<走向客户的6W>>

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>