第一图书网, tushu007.com

<<如何进行大客户销售>>

图书基本信息

书名：<<如何进行大客户销售>>

13位ISBN编号：9787301075227

10位ISBN编号：7301075227

出版时间：2004-8

出版时间：北京大学出版社

作者：李杨 编

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

内容概要

《职业经理人十万个怎么协》丛书选取职业经理人日常工作中最觉的管理问题，借鉴吸收跨国公司最新管理理念与管理方法，以规范化、步骤化、人性化的方式进行了深入具体的分析与解答，为国内企业管理工作的标准化与国际化提供了系统的操作指南，同时也为经理人提升职业化素质提供 了简便易行的学习方案。
丛书内容涉及通用技能，领导发展、人力资源、营销、财务、生产、物流及综合管理等8大类别，首批出100个选题，丛书作者不仅有跨国公司高级管理人员还有国内著名高样管理学院的知名教授。
这套丛书具有下特点：
选题的实用性，丛书选题紧扣经理人日常管理工作，提供兼具规范化、职业化、实用性及的答案
内容的系统性，丛书内容涵盖了经理人工作的方方面面，是一套经理人管理工作的万用百科全书。

表述的规范化，本套丛书的编写体例、语言表述规范一致，便于读者学习、查阅、使用。

版式的人性化，为了给读者提供一个轻松、愉快、高效实用的阅读学习体验，本套丛书在版式设计及编写内容设计上，力图做到知识技能表述的要点化、步骤化，图表化，功能化。

学练的互动性，本套丛书的每个技能点中都设计了相对应的互动练习，力图使读者在学练结合、学用结合中达到学以致用的效果。

我们期望本套丛书能够成为经理人日常管理工作随查随用的实用工具，我们更期望本套丛书能够成为管理者自我发展的成功指南

<<如何进行大客户销售>>

书籍目录

第一章　了解大客户 技能点1 如何认识企业大客户 技能点2 如何确认大客户的需求 技能点3 如何收集大客户的资料 技能点4 如何调查大客户信用 技能点5 如何管理大客户信用 技能点6 如何管理大客户资料 技能点7 如何认识大客户的采购流程 技能点8 如何认识采购过程的参与者 技能点9 如何应对影响大客户采购的因素第二章　识别大客户 技能点1 如何快速确认大客户 技能点2 如何利用市场细分确定企业的大客户 技能点3 如何评价与一个大客户的关系 技能点4 如何计算一个大客户的预期利润 技能点5 如何全面识别大客户第三章　接近大客户 技能点1 如何与大客户进行首次接触 技能点2 如何争取会面机会 技能点3 如何对大客户进行首次拜访 技能点4 如何为大客户提供信息 技能点5 如何通过说服性介绍接近大客户 技能点6 如何设计通过活动接近大客户的流程 技能点7 如何规划与大客户接触的步骤第四章　赢得大客户 技能点1 如何认识厉害各户销售 技能点2 如何识别竞争对手 技能点3 如何改进竞争绩效 技能点4 如何与厉害各户进行有效沟通 技能点5 如何处理大客户的异议 技能点6 如何影响大客户 技能点7 如何与大客户建立关系纽带 技能点8 如何应对大客户转向其他供应商第五章　培养大客户忠诚度 技能点1 如何巩固与大客户的合作关系 技能点2 如何使大客户满意 技能点3 如何进行大客户满意度调查 技能点4 如何处理大客户抱怨 技能点5 如何为大客户创造价值 技能点6 如何利用其他因素培养大客户 技能点7 如何建立大客户忠诚度计划第六章　大客户管理制度第七章　大客户销售团队第八章　商务谈判技巧第九章　全面提升企业利润附录 向您推荐

第一图书网, tushu007.com

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