

<<顶尖客户经理9项核心技能>>

图书基本信息

书名：<<顶尖客户经理9项核心技能>>

13位ISBN编号：9787507417807

10位ISBN编号：7507417808

出版时间：2006-11

出版地：中国城市

作者：王妍，余玄霞主编

页数：308

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>

<<顶尖客户经理9项核心技能>>

内容概要

在与客户的访谈过程中与客户进行互动和沟通，从而影响客户的决定，这是每一位客户经理必做的功课，但不少人在进行客户访谈时，只是一味喋喋不休地谈论产品，或者是忙着推销自己，忘记了客户的需求和存在，让客户感到毫无兴趣。

本书可以让客户经理避免访谈中的错误，正确把握客户的心理和需求，进而运用恰当的方式打动客户，推销产品。

我们相信，这本书必定会令客户经理受益匪浅。

<<顶尖客户经理9项核心技能>>

作者简介

王妍，经济学硕士，高级经济师，曾在国内著名金融机构任职客户经理多年，现从事管理咨询服务，擅长客户关系管理、渠道维护等领域，已出版多部著作。

<<顶尖客户经理9项核心技能>>

书籍目录

前言第一章 开发客户的技巧 第一节 抓住机会的手，如何寻找目标客户 第二节 擦亮你的眼睛，如何正确管理客户 第三节 第一次拜访就成功第二章 完美记谈的前奏 第一节 访谈前必不可少的“功课” 第二节 成功访谈必备要素 第三节 如何进行谈判，克服访谈的拦路虎第三章 如何获得客户的信任 第一节 信任从沟通开始 第二节 如何处理客户的异议 第三节 如何迅速获得访谈对象的合作第四章 访谈交易成功的策略 第一节 让步的策略 第二节 成交的创意 第三节 双赢的快乐：达成协议 第四节 访谈的陷阱第五章 电话访谈的技巧与策略 第一节 电话访谈前的必要准备 第二节 如何拨打陌生电话 第三节 如何与老客户进行深入沟通 第四节 如何在电话中销售产品 第五节 如何应对电话拒绝第六章 面谈时如何轻松成交 第一节 面谈人员的必备素质 第二节 如何顺利接接客户 第三节 成功面谈常用的技巧 第四节 客户访谈中说服的技巧第七章 让客户签订合同的有关问题第八章 如何与客户履行合同第九章 如何对待客户的抱怨和投诉参考文献后记

<<顶尖客户经理9项核心技能>>

编辑推荐

我们相信，这《顶尖客户经理9项核心技能》必定会令客户经理受益匪浅。

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>