

<<客户管理操作实务>>

图书基本信息

书名：<<客户管理操作实务>>

13位ISBN编号：9787806773727

10位ISBN编号：780677372X

出版时间：2003-03-01

出版时间：广东经济出版社

作者：陈诗秋

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>

<<客户管理操作实务>>

内容概要

面对激烈的市场竞争，人们更加清楚地看到：与客户建立长期、良好、稳固的合作关系，对于一个公司来说，是多么重要！

世界营销大师科特勒曾经说过：“除了满足顾客以外，你还必须取悦他们。”产品与服务的丰富性和多样性，使得你的顾客有了极大的选择性，你的任何一个疏忽，都可能让你失去顾客。

<<客户管理操作实务>>

书籍目录

规划调查：全面了解客户
第一章客户及客户群的构成
一客户的内涵
二客户群的分类
三客户与供方
四内部客户与

<<客户管理操作实务>>

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>