

<<留住你的客户>>

图书基本信息

书名：<<留住你的客户>>

13位ISBN编号：9787810559539

10位ISBN编号：7810559532

出版时间：2002-5

出版时间：西南财经大学出版社

作者：保罗·R.蒂姆

页数：212

字数：113

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>

## <<留住你的客户>>

### 内容概要

本书分为两篇，主要内容包括上篇 留住你的客户——你可以使用的50个金点子、分服务——事业成功的万能钥匙、任何人都可以使用的金点子、经理可以使用的金点子、销售人员可以使用的金点子、第五十个总结性的金点子、将好意转化为有效的客户攻略、下篇赢得新顾客——你可以使用的50个绝招、赢得顾客的“舞步”、吸引新顾客的绝招、激励顾客的绝招、留住老顾客的绝招、找回失去的顾客的绝招、后记。

## <<留住你的客户>>

### 作者简介

保罗·R.蒂姆 (Paul R.Timm) 博士写过30多本关于客户服务、人际关系、交流和自我管理的书和大量的文章。

他曾获得佛罗里达州立大学 (Florida State University) 组织交流博士学位, 现担任杨百翰大学 (Brigham Young University) 玛里特管理学校 (Marriott School of Management)

## <<留住你的客户>>

### 书籍目录

上篇 留住你的客户——你可以使用的50个金点子

第一部分服务——事业成功的万能钥匙

第二部分任何人都可以使用的金点子

第三部分经理可以使用的金点子

第四部分销售人员可以使用的金点子

第五部分第五十个总结性的金点子

第六部分将好意转化为有效的客户攻略

下篇 赢得新顾客——你可以使用的50个绝招

第七部分赢得顾客的“舞步”

第八部分吸引新顾客的绝招

第九部分激励顾客的绝招

第十部分留住老顾客的绝招

第十一部分找回失去的顾客的绝招

后记

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>