

<<轻松搞定大客户>>

图书基本信息

书名：<<轻松搞定大客户>>

13位ISBN编号：9787883033776

10位ISBN编号：7883033778

出版时间：2012-1

作者：丁兴良

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>

<<轻松搞定大客户>>

内容概要

20%的大客户可以创造80%的利润，可见抓住大客户，就相当于拥有了利润的源泉。

可是大客户往往都很难缠，百般刁难，让你进退两难。

如何让大客户首次接触就对你一见钟情？

如何让大客户永远忠诚于你，不背信弃义？

大客户营销第一人丁兴良老师，借助了35000个大额产品销售案例，形成了一套实用、有效的大客户销售实战技巧，教您轻松赢得大客户，让您企业的业绩呈倍增长。

适合对象：董事长、总经理、市场总监、大客户经理等。

课程收益：开发大客户的销售技巧、留住大客户的实用方法，让20%的大客户创造80%的利润。

<<轻松搞定大客户>>

书籍目录

- 第一讲 谁才是真正的大客户
- 第二讲 做好客户细分
- 第三讲 大客户经营的独特模式
- 第四讲 信任是赢得订单的有利武器
- 第五讲 大客户攻克从谁下手
- 第六讲 攻克战略型大客户的几种方法
- 第七讲 如何挖掘客户的潜在价值
- 第八讲 对价格敏感型客户的破解之道
- 第九讲 如何采取组织营销的模式
- 第十讲 如何不断地提升客户服务价值
- 第十一讲 战略型大客户的市场规划

<<轻松搞定大客户>>

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>