

<<大客户管理与销售VCD>>

图书基本信息

书名：<<大客户管理与销售VCD>>

13位ISBN编号：9787885132927

10位ISBN编号：7885132927

出版时间：1900-01-01

出版时间：广州音像出版社

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>

## <<大客户管理与销售VCD>>

### 内容概要

“重要的少数与琐碎的多数”——意大利经济学家维弗烈度·柏瑞图所提出的重要原理——大意是：在任何特定群体中，重要的因子通常只占少数，而不重要的因子则占多数，因此只要能控制具有重要性的少数因子即能控制全局。

这个原理经过多年的演化，已变成当今管理学界所熟知“80/20”原理，应用到销售上，即：即：80%的利润是由20%的大客户创造的。

大客户收益可嘉，但大客户管理绝非易事！

维护、巩固已有的大客户，防止被他人挖走；开发新的大客户，实现销售新高，增长利润……

这都是有一套学问的！

本教程告诉您，如何运用一些策略和技巧来开发、管理大客户，使公司利润的快速稳步成长。

## <<大客户管理与销售VCD>>

### 书籍目录

第一讲：大客户管理的概述和发展

第二讲：市场环境分析与制定年度计划

第三讲：确定目标大客户及建立相应的策略和计划

第四讲：如何分析你的大客户

第五讲：大客户管理中的销售技巧——了解自己

第六讲：大客户管理中的销售技巧——关注客户购买进程

第七讲：大客户管理中的销售技巧——揭示和探讨客户需求

第八讲：大客户管理中的销售技巧——呈现解决办法与缔结

<<大客户管理与销售VCD>>

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>