

<<获得大订单的三部曲(VCD)>>

图书基本信息

书名：<<获得大订单的三部曲(VCD)>>

13位ISBN编号：9787900196040

10位ISBN编号：7900196048

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>

<<获得大订单的三部曲(VCD)>>

内容概要

“帕雷托法则”指出：20%的客户创造80%的利润！
营销人员最关注的话题，就是如何获得客户的大订单。
大客户往往被视为企业的宝贵资产、衣食父母，如何才能有效地接触、获得并经营好这20%的客户呢？
本课程详细讲解了如何整合企业客户的信息资源，使市场、销售、服务实现一体化，为客户提供一对一的个性化服务，从而增强客户的满意度以及忠诚度，最终实现企业利润最大化。

<<获得大订单的三部曲(VCD)>>

书籍目录

第一讲 营销的重要性

- 1.企业营销存在的问题
- 2.企业盈利价值链

第二讲 获得大订单三部曲概述

- 1.三部曲的重要性
- 2.不同阶段营销的方法

第三讲 获得大订单流程（上）

- 1.如何获得大订单
- 2.以业务为导向的跨部门流程（一）

第四讲 获得大订单流程（下）

- 1.以业务为导向的跨部门流程（二）
- 2.客户购买行为分析

第五讲 客户决策过程分析

- 1.客户决策的过程
- 2.客户决策心理学

第六讲 大客户订单的六大步骤（上）

- 1.访问前的研究
- 2.制定项目计划

第七讲 大客户订单的六大步骤（下）

- 1.对客户事先教育
- 2.探讨项目执行方法
- 3.投标与商务谈判

第八讲 行业大客户营销策划的方法

- 1.保龄球原则
- 2.大客户订单的策划
- 3.大客户销售的策划

第九讲 事先了解客户需求的技巧

- 1.引言
- 2.怎样事先了解客户需求
- 3.销售的五分钟理论

第十讲 拜访客户的技巧

- 1.客户访问应研究的信息
- 2.有效提问的技巧

第十一讲 获得大订单的方法和技巧（上）

- 1.满足客户需求的技巧
- 2.真正实现双赢
- 3.将小项目做成大项目

第十二讲 获得大订单的方法和技巧（下）

- 1.获得大订单的服务方法和技巧
- 2.获得大订单的市场方法和技巧
- 3.获得大订单的实施方法和步骤

<<获得大订单的三部曲(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>