

大客户管理



[大客户管理 下载链接1](#)

著者:[美]麦可姆.麦克唐等

出版者:企业管理出版

出版时间:2006-12

装帧:平装

isbn:9787801477408

大客户管理是市场上以顾客为中心的思想和关系营销发展的必然结果，其目的是通过持续地为客户量身定做产品/服务，满足这类客户的特定需要，从而培养出忠诚的大客户。本书说明了企业如何实施大客户管理，以及适合各种类型的各种规模企业大客户管理的最好方法，从而帮助大客户战略专家和大客户经理建立和培养科学的观点和方法。

本书是二位作者在世界领先公司从事全球大客户管理的实践总结，非常具有可操作性。

作者介绍:

目录:

[大客户管理 下载链接1](#)

标签

营销

管理

市场营销学

企业管理

爵士

民谣

日积月累——我的藏书

摇滚

评论

实用

@2008-07-30 00:20:55

这本书的目标读者应该是某公司营销/销售负责人，主要讲大客户管理的发展阶段，以及如何识别大客户、分析大客户的需求和我方价值，如何在营销计划中制定大客户计划，在不同阶段大客户经理的角色、技巧、薪酬、培养，以及不同组织结构下的大客户经理角色。-----

这些点都是很好的，对扫盲和建立框架有帮助，但论述都不深，且可能不太适用于互联网公司、以及集团性超多业务线的公司。

@2008-07-30 00:20:55

[大客户管理 下载链接1](#)

书评

[大客户管理 下载链接1](#)