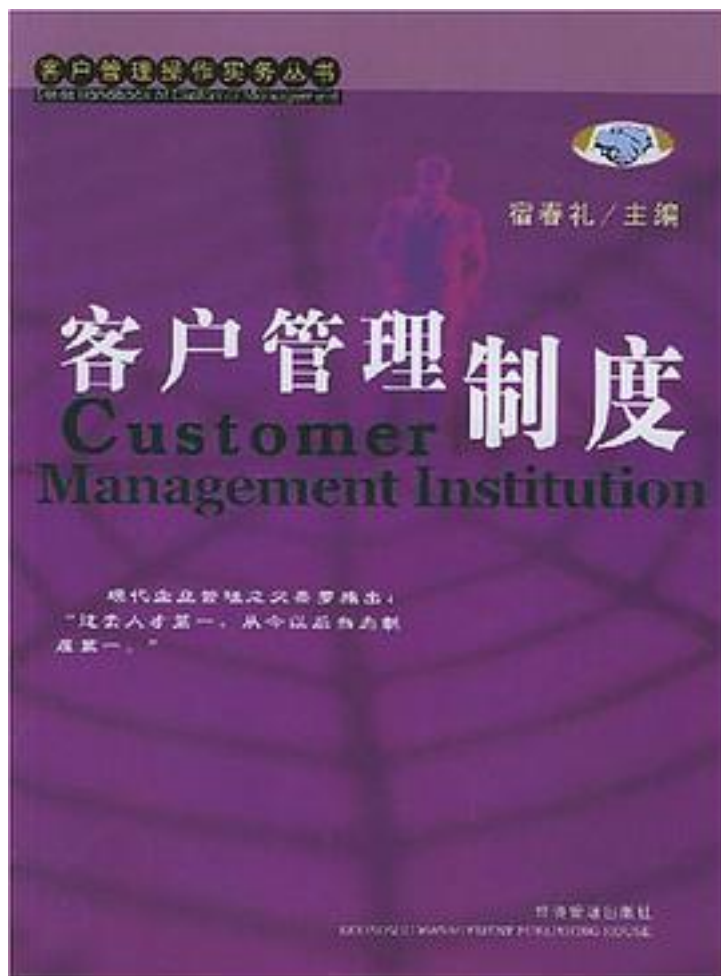


客户管理制度



[客户管理制度_下载链接1](#)

著者:宿春礼

出版者:经济管理出版社

出版时间:2003-9-1

装帧:平装(无盘)

isbn:9787801627209

《客户管理制度》第一章、第二章选编了客户调研管理制度与客户信息管理制度，这些制度对客户调查、客户资料分析、客户基本信息的管理以及客户信用管理都能起到很好

的控制作用。客户开发、针对客户的促销工作、与客户的日常往来、渠道管理以及款项回收是企业客户管理工作的重点，它直接关系到企业产品的市场占有率与企业销售款项的回收。为此，《客户管理制度》从第三章到第七章分别选编了客户开发管理制度、客户促销管理制度、客户渠道管理制度、客户交往管理制度以及客户账款管理制度。这些制度对于企业的市场开发与客户日常交往工作、促销工作、销售渠道的拓展与管理以及企业销售款项的回收工作都能起到很好的控制作用，是企业客户管理工作规范化的必备环节。企业对客户的周到服务是取胜于竞争对手的法宝，也是客户管理工作的重要组成部分。

作者介绍:

目录: 第一章 客户调研管理制度
第一节 客户调查制度
一 客户调查制度
二 客户调查管理办法
三 客户调查步骤规定
四 客户调查操作规程
.....
第二节 客户调查资料分析制度
.....
第二章 客户信息管理制度
.....
第三章 客户开发管理制度
.....
第四章 客户促销管理制度
.....
第五章 客户渠道管理制度
.....
第六章 客户交往管理制度
.....
第七章 客户账款管理制度
.....
第八章 客户服务管理制度
.....
参考文献
.....
..... (收起)

[客户管理制度_下载链接1](#)

标签

评论

[客户管理制度_下载链接1](#)

书评

[客户管理制度_下载链接1](#)