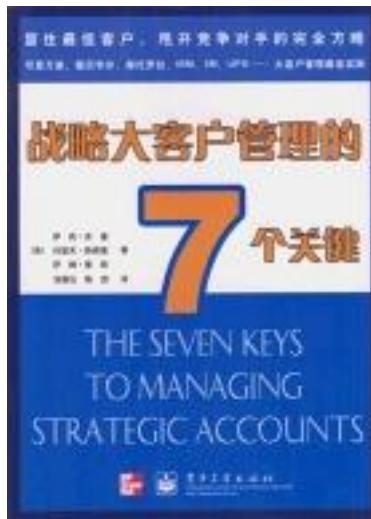


战略大客户管理的7个关键



[战略大客户管理的7个关键 下载链接1](#)

著者:[澳] 里斯

出版者:电子工业出版社

出版时间:2004-1

装帧:简装本

isbn:9787505393196

最擅长管理战略大客户关系的人也能从这本书中受益。战略大客户关系是一种复杂的、有挑战性但通常能带来较高回报的关系。擅长管理战略大客户关系的人是各自领域内的关系资产。我们发现，他们致力于自我提升，他们总是寻找提高自身技能及改善关系的方法，以提高服务质量并改进客户关系。

大客户是公司生存之命脉，他们对公司的成败起着至关重要的作用。在S4咨询公司及Miller Heiman公司——当今在管理大客户

作者介绍:

目录: 第1章 绪论：什么是战略大客户管理 1
什么是战略大客户管理 2

战略大客户管理与大客户销售有何不同 3
比较：大客户销售方案及战略大客户管理方案 4
战略大客户管理的好处有哪些 6
实施战略大客户管理的挑战
· · · · · (收起)

[战略大客户管理的7个关键](#) [下载链接1](#)

标签

销售

大客户销售

营销

经营管理

管理

营销策划

销售推荐

销售心理学

评论

还行

缺乏行业背景，有些例子读得不是很懂。整本书还可以。

这本书对于大客户管理提出7个关键，从战略到战术都覆盖到了。也是本译文读物，有点难懂

[战略大客户管理的7个关键](#) [下载链接1](#)

书评

这本书让你弄清楚大客户管理和大客户销售的区别，让你认识到做好大客户管理可以实现公司的长远的战略和财务目标（同时实现自己的价值和财务目标，呵呵）。我觉得书中的销售理念和新战略营销（史蒂芬、E.黑曼）很相近，代表了西方销售理念很值得一读。西方销售重在体系，国内销...

[战略大客户管理的7个关键](#) [下载链接1](#)