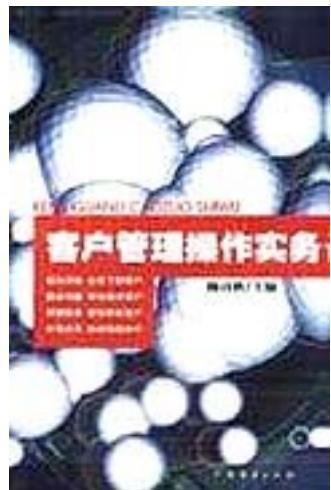


# 客户管理操作实务



[客户管理操作实务\\_下载链接1](#)

著者:陈诗秋

出版者:广东经济出版社

出版时间:2003-03-01

装帧:平装

isbn:9787806773727

面对激烈的市场竞争，人们更加清楚地看到：与客户建立长期、良好、稳固的合作关系，对于一个公司来说，是多么重要！  
世界营销大师科特勒曾经说过：“除了满足顾客以外，你还必须取悦他们。”产品与服务的丰富性和多样性，使得你的顾客有了极大的选择性，你的任何一个疏忽，都可能让你失去顾客。

作者介绍:

目录: 规划调查：全面了解客户  
第一章客户及客户群的构成  
一客户的内涵  
二客户群的分类  
三客户与供方

四内部客户与  
· · · · · (收起)

[客户管理操作实务\\_下载链接1](#)

标签

评论

[客户管理操作实务\\_下载链接1](#)

书评

[客户管理操作实务\\_下载链接1](#)