

大客户战略服务



[大客户战略服务 下载链接1](#)

著者:丁兴良

出版者:

出版时间:2008-1

装帧:

isbn:9787111229902

《大客户战略服务》从战略的调试对大客户服务提出了一系列的创新理念。大客户的服务必须从实际出发，站在为客户创造价值的基础上建立一系列的服务标准，并在建立服

务标准的基础上建立大客户服务的五部曲，手把手教你该如何进行大客户服务。当然，想要更好地服务大客户、留住大客户，必须先了解客户的期望值，从投诉出发，从解决客户埋怨到使客户满意，超越客户的期望值，并选取关键的指标建立满意的客户服务体系。《大客户战略服务》所介绍的规范化的服务体系提供了实用的操作蓝本。

作者介绍:

丁兴良是国内第一位大客户营销培训讲师，2005年荣登“中国人力资源精英榜”并被《财智》杂志评为“杰出培训师”，是智达在线的长期签约讲师。历任英维思集团（中国）销售部副经理,Johnson&Johnson培训经理、清华大学总裁培训班特聘顾问，曾在全国各地为数以千计的销售人员做过“大客户服务、大客户营销、大客户管理、大客户销售、项目性销售与漏斗管理、行业性解决方案”等系列销售课程。

目录: 前言

第一章常用财务单据设计范例

第二章构建企业工资管理系统

第三章产品进销管理

第四章财务报表的分析

第五章企业利润的规划管理

第六章企业成本规划管理

第七章企业流动资产管理

第八章企业帐务管理

第九章企业固定资产管理

第十章企业决策分析

第十一章企业投资决策分析

.....

• • • • • [\(收起\)](#)

[大客户战略服务_下载链接1](#)

标签

市场营销

评论

这种管理类图书比较散，没有太多的数据支撑，案例也是东倒西歪，难写且难读。

[大客户战略服务 下载链接1](#)

书评

[大客户战略服务 下载链接1](#)