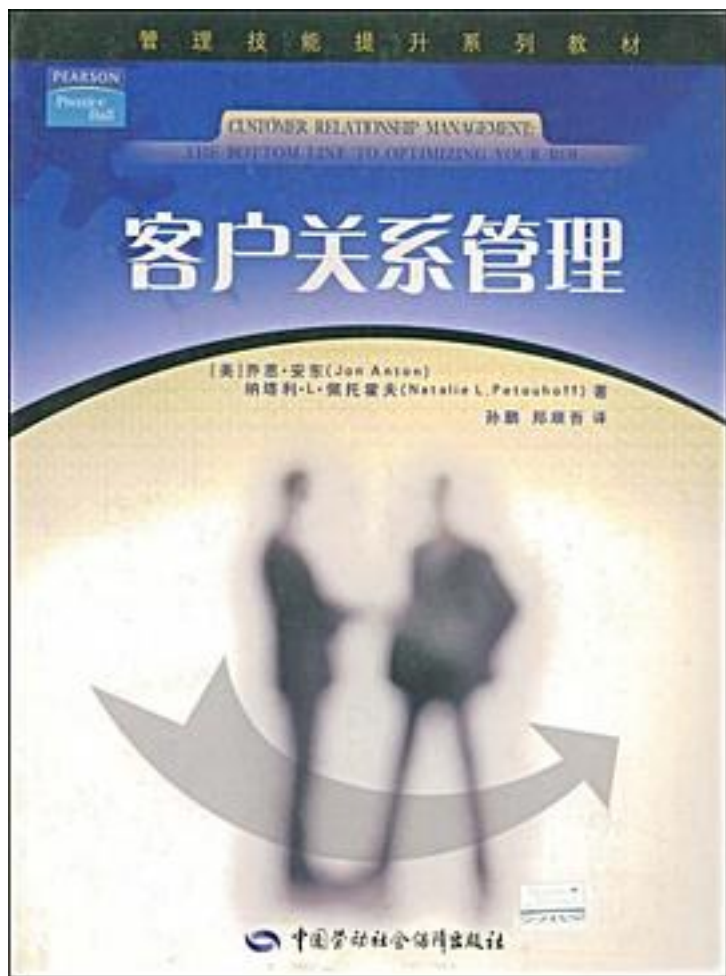


客户关系管理



[客户关系管理_下载链接1](#)

著者:邬金涛 编

出版者:武汉大学出版社

出版时间:2008-3

装帧:

isbn:9787307061279

《客户关系管理》详细清晰地阐述了客户关系管理的基本理论、方法和策略。作者在吸收理论界和实业界最新研究成果的基础上，分离出客户关系管理的关键流程与支撑平台

，始终将面向客户的管理活动贯穿于整个客户关系管理系统之中。其中，关于客户关系的概念与内涵、客户关系管理战略流程构成、客户贡献价值评估、客户分层管理、客户价值组合、客户接触界面、客户周期管理、客户经理制度等内容，都有许多创新且实用的模型、方法和工具供借鉴。

读者对象：营销专业、工商管理与物流专业本科生；企业营销或市场部工作者

作者介绍:

目录:

[客户关系管理_下载链接1](#)

标签

IT

评论

[客户关系管理_下载链接1](#)

书评

[客户关系管理_下载链接1](#)