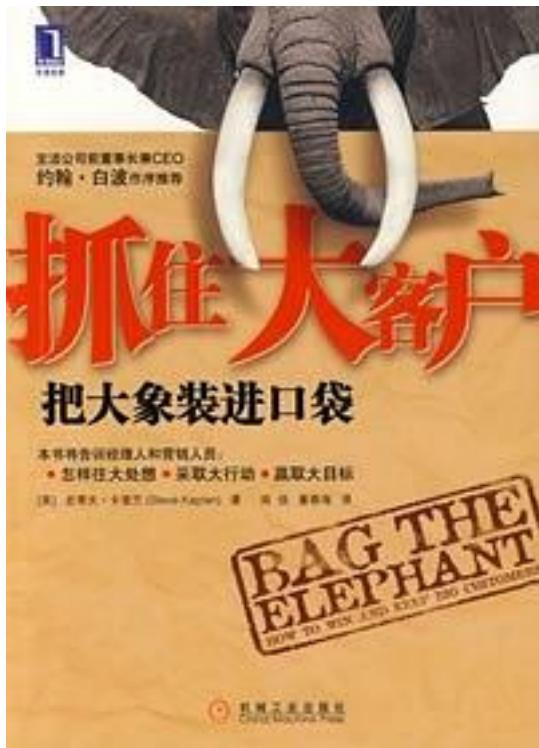


抓住大客户 把大象装进口袋



[抓住大客户 把大象装进口袋 下载链接1](#)

著者:史蒂夫 · 卡普兰

出版者:机械工业

出版时间:2009-1

装帧:

isbn:9787111239260

《抓住大客户把大象装进口袋》讲述了如何接触大客户，追求大客户，与大客户建立长远稳定的伙伴关系，使你的销售业绩伴随大客户成长呢？大客户就象大象。他们很大，行动缓慢，反应迟钝，他们容易交往，但又很固执。大象也很聪明，记性又好，但有时会很威严，不太好惹。所以，跟大象打交道的时候，必须要非常地小心谨慎。作者已经帮助过各种行业中大大小小的很多公司，教他们如何赢得大象的芳心，如何抓稳大客户，拿到大合约。只要你愿意卷起袖子，认真执行大象战略，一定能够成功！

作者介绍:

史蒂夫·卡普兰是Difference Maker

Inc. (www.differencemaker.com) 的创始人，该公司提供大量创业工具，帮助各种规模的企业走向成功。史蒂夫曾任Bounty SCA的CEO，该公司在全球设有24家办事处，在不到十年时间里，收入从200万美元激增至2.5亿美元。他还是施奈德通信集团的主席，现居芝加哥。

目录: 赞誉译者序推荐序前言且听我一言第一部分 “大象” 在等你 第1章 第三条道路实现持久的发展和利润 / 2	第2章 你必须相信 你需要“大象”，“大象”同样需要你 / 10	第二部分 “大象”的隐秘生活 第3章 大公司的焦点 学会像“大象”一样思考 / 18	第4章 对于“大象”，你该知道些什么 谁、怎么样、干什么和什么时候 / 28	第5章 拥抱官僚制度 让“大象”的“官样文章”为你服务 / 37	第三部分 向“大象”求爱 第6章 拟定“求爱名单” 寻找最合适的大公司客户 / 46	第7章 叩响大门 第一次亲密接触 / 52	第8章 好马须得好鞍配 展现你的最佳面貌 / 63	第9章 和潜在客户面对面 为进攻做好准备 / 74	第10章 抵挡“大象”的攻势 利用你的强项进行谈判 / 81	第11章 征募重要支持者 在客户公司内部寻找并培养销售代表 / 90	第四部分 妙用“大象”的力量 第12章 让支持者保持好心情 善待朋友 / 98	第13章 抄近路，跑内圈 建立稳固的同盟 / 103	第14章 赶着“大象”去工作 大客户带给你的其他帮助 / 111	第五部分 五大致命错误 第15章 对客户心理期待处置失当 / 120	第16章 在客户危机中搞砸了锅 未能预防突发灾难 / 126	第17章 业务爆炸 贪多吞不下 / 135	第18章 “大象陷阱” 把所有鸡蛋放在一个篮子里 / 144	第19章 忽视数字 逆水行舟忘带桨 / 153	致谢 / 167	作者简介 / 169	大象内利 / 171	创造奇迹有限公司 / 172	创造奇迹有限公司产品及服务 / 174
• • • • • (收起)																							

[抓住大客户 把大象装进口袋](#) [下载链接1](#)

标签

大客户

营销

销售

管理

市场营销

职场

客户

商业

评论

第一境界 整体思维

营销实战技巧

刚刚读了序和前言，翻译的水平不错，看来是实战经验提炼出的书。争取明天看完它，希望后面的正文不要叫我失望。

把大象抓住

一般，只有案例，没有模型/方法论，www.differencemaker.com

非常简单明了地给出了与大客户打交道的重要提示点。

[抓住大客户 把大象装进口袋 下载链接1](#)

书评

这本书谈的是大客户营销。

这本书的内容算不上全面的总结，也没法教你什么奇招。不过，看一遍还是会让你提出

一些好的建议、好的提醒。也许，营销方面的书可以分成三种：

1、非常出色的好书，并且帮助你构建脑子中的营销思维架构

2、非常好，实战性强，这些书可以时不时拿一本...

很喜欢这种能不断举出自己的例子来作证明的书，

自己做事不可能得到大师的指导，能看到好的案例就足够了，这本书满足了我。

至少，让我看到了很清楚的做事逻辑

美国式的营销图书，通俗易懂，且具有实战性。尽管缺少一些成体系的知识结构，但是

消化吸收根本不是问题。

从认识自我，寻找大象，到切入主题，寻找内部支持者，处理内生和外生危机。

个人觉得很受用。

[抓住大客户 把大象装进口袋](#) [下载链接1](#)