

<<成功赢得新客户>>

图书基本信息

书名：<<成功赢得新客户>>

13位ISBN编号：9787506425179

10位ISBN编号：7506425173

出版时间：2003-1-1

出版时间：第1版(2003年1月1日)

作者：陈企华

页数：367

字数：230000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<成功赢得新客户>>

内容概要

企业及推销员的利益来自于客户资源的保持及在此基础上的不断拓展，赢得新客户是对企业及推销员拓展客户资源的本质要求。

如何赢得新客户？

本书全面分析了赢得新客户所必备的基础，指明了赢得新客户的各种途径及方法，是一本成功拓展客户资源的实战经典。

熟悉并灵活运用本书的知识，将为你获得更广泛的利益来源提供强有力的支柱。

<<成功赢得新客户>>

书籍目录

- 第一章 为什么需要新客户
- 第二章 获得新客户的工作流程
- 第三章 寻找新客户的方法与途径
- 第四章 约见新客户
- 第五章 首次拜访新客户
- 第六章 提高新客户的忠诚度
- 第七章 促成新客户购买
- 《中国特色营销思想库》书目介绍

<<成功赢得新客户>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>