

<<客户关系管理>>

图书基本信息

书名：<<客户关系管理>>

13位ISBN编号：9787508033471

10位ISBN编号：7508033477

出版时间：2004-1

出版时间：华夏出版社

作者：迈克尔·坎宁安

页数：145

字数：98000

译者：刘路丹

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>

<<客户关系管理>>

内容概要

中欧——华夏管理快捷键系列“客户关系管理”是发展全球客户关系的快速通道。

涵盖了客户关系管理的所有成功秘诀，从建立可获利的客户关系到联合销售管理系统，从网上营销到定价EclipsysEMC公司；以及最富睿智的思想家唐·佩珀斯、托马斯·西伯尔及帕特里夏·西博尔德的思想火花；包括关键概念术语和全面的资源指南。

我们有理由相信，一个加速变化的时代，真正拥有未来的是那些不断学习的企业和个人。

聪明的企业和个人知道，读一本书只是一个过程的开始，而不是结束……

作者简介

迈克尔·坎宁安是哈佛电子商务公司的创立者和总裁，同时他还是《B2B：如何建立盈利的电子商务》、《电子商务》的作者和“伙伴即商机”（Parthers.com）的创办者。

书籍目录

导言术语概念CRM演变过程电子环境全球视角一流的管理理念付诸实践：CRM成功范例关键术语及重要的思想家资源令CRM发挥作用的10个步骤常见问题解答（FAQs）译后记

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>