

<<客户服务圣经>>

图书基本信息

书名：<<客户服务圣经>>

13位ISBN编号：9787806771488

10位ISBN编号：7806771484

出版时间：2002-4

出版时间：广东经济出版社

作者：杰佛瑞·基特玛

页数：311

字数：160000

译者：何心瑜

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>

## <<客户服务圣经>>

### 内容概要

随着本身世界观的拓展，在异地用不同的文字写作，使顿时明白了一点：当读者接受书中的理念时，世界的差异、商业文化的差异便减少了。  
如今在世界各国主持销售研讨会，也同样了解到，销售哲学和观念是全球通用的。  
客户服务的理念亦然，当你阅读本书时，你就会明白了。

## <<客户服务圣经>>

### 作者简介

杰佛瑞·基特玛（Jeffrey H.Gitomer），Temple大学市场营销管理系肄业。  
1976至1988年间，自组公司并为企业提供咨询顾问服务。  
其自身经营的三家制造企业均成绩斐然，营销、管理顾问服务遍布美国及海外各地。

1988年，基特玛成立了企业营销服务公司（Business Marke

书籍目录

中文版序——不可或缺的商业成功工具第一章 开宗书第二章 明义书第三章 自省书第四章 自问书第五章 原则书第六章 赞叹书第七章 口碑书第八章 评量书第九章 解释书第十章 道歉书第十一章 模范书第十二章 测验书第十三章 旅馆业服务书第十四章 零售业服务书第十五章 航空业服务书第十六章 进修书第十七章 落实书第十八章 终极书后记

#### 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>