

<<大客户销售管理>>

图书基本信息

书名：<<大客户销售管理>>

13位ISBN编号：9787501768608

10位ISBN编号：7501768609

出版时间：2005-10

出版时间：中国经济出版社

作者：郝雨风

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>

<<大客户销售管理>>

内容概要

本书将探讨大客户销售管理，定义大客户销售管理流程，了解大客户的经营和供应商战略，评估大客户价值和销售机会，掌握大客户销售管理流程中各阶段的特点、技巧和销售规律，识别各销售阶段的管理目标、关键任务和对客户的销售技巧；掌握大客户销售管理流程中各阶段的过程管理工具、管理方法，对销售管理流程更合理控制，提高对大客户销售局势的把握能力。

<<大客户销售管理>>

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>