

<<这样的客户切莫错过>>

图书基本信息

书名：<<这样的客户切莫错过>>

13位ISBN编号：9787501768639

10位ISBN编号：7501768633

出版时间：2006-1

出版时间：中国经济出版社

作者：辛鹏

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>

<<这样的客户切莫错过>>

内容概要

从客户心理研究挖掘客户，这样的客户切莫错过！
从客户需求研究挖掘客户，这样的客户切莫错过！
从营销细节工作挖掘客户，这样的客户切莫错过！
从客户反馈信息挖掘客户，这样的客户切莫错过！
机构客户开发，这样的客户切莫错过！
对外贸易客户开发，这样的客户切莫错过！
从客户行为研究挖掘客户，这样的客户切莫错过！
从客户性别/职业/社会地位/年龄研究挖掘客户，这样的客户切莫错过！

本书介绍了不同类型客户，帮助您应付他们，让您事半功倍！

<<这样的客户切莫错过>>

书籍目录

第一章 从客户心理研究挖掘客户，这样的客户切莫错过 1.喜欢挑战的客户 2.“敝帚自珍”的客户 3.好攀比的客户 4.崇尚政治权威的客户 5.需要信任感的客户 6.喜欢参与的客户 7.看重交流和社会地位的客户 8.爱贪小便宜的客户 9.自主性强的客户 10.豪放不羁的客户 11.注重情感参与的客户 12.求新求异喜欢另类探险的客户 13.图个彩头的客户 14.青春浪漫的客户 15.爱凑热闹的客户 16.有逆反心理的客户 17.讨喜的客户 18.需要被重视的客户 19.伤感的客户 20.在叛逆心理的客户 21.容易“心软”的客户 22.生活艺术化的客户 23.有“情结”的客户 24.有特殊爱好的客户 25.爱挑剔的客户 26.迷惑的客户 27.好奇心重的客户 28.偶像崇拜的客户

第二章 从客户需求研究挖掘客户，这样的客户切莫错过 1.讲究实在的客户 2.渴望新鲜感的客户 3.要求便捷的客户 4.追求全能化的客户 5.讲究品味的客户 6.追求时尚的客户第三章 从营销细节工作挖掘客户，这样的客户切莫错过第四章 从客户反馈信息挖掘客户，这样的客户切莫错过第五章 机构客户开发，这样的客户切莫错过第六章 对外贸易客户开发，这样的客户切莫错过第七章 从客户行为研究挖掘客户，这样的客户切莫错过 一、个人决策型客户 二、家庭决策型客户 三、社会协商决策型客户

<<这样的客户切莫错过>>

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>