

<<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：9787300050454

10位ISBN编号：730005045X

出版时间：2004-8

出版时间：中国人民大学出版社

作者：闫鸿雁

页数：173

字数：123000

译者：闫鸿雁

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

《哈佛商业评论》（HBR）是哈佛商学院的标志性杂志，创刊于1922年，距今已有近80年的历史。作为管理理论与实践方面的权威期刊之一，《哈佛商业理论》是一个全球性的高层管理论坛。来自世界各地的顶级企业和管理学家们，在这里对超越国界的各类管理问题进有探讨和研究，提示难点所在，探索走向与趋势，致力于引导和传播工商管理领域中最前卫的思想、理论、观点和方法，帮助管理者们不断更新理念，开阔视野，适应变化，与时代共进。

本丛书按专题荟萃了90年代以来发表在《哈佛商业评论》上的精彩之作，以及被人们反复引用的经典之作。

《哈佛商业评论》的权威性、前瞻性、创新性、反变性和观实指导性等特点，使本丛书成为高级经理人、理论官员、企业管理者、管理学院教师和MBA，以及相关管理专业学生的首选购物。

<<客户关系管理>>

书籍目录

1 与客户合作的能力2 进入顾客的生活3 新零售的旧基石4 如何使用公司服务趋于完美？
——利用行为科学5 选择同步化而非同质化6 激活一线员工7 防止关系营销夭折8 透过顾客的眼睛审视
公司品牌

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>