第一图书网, tushu007.com

<<大客户团队与目标管理>>

图书基本信息

书名：<<大客户团队与目标管理>>

13位ISBN编号：9787501768615

10位ISBN编号：7501768617

出版时间：2005-10

出版时间：中国经济出版社

作者：郝雨风

页数：398

字数：400000

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

内容概要

大客户管理丛书共由《大客户战略与管理》《大客户销售管理》《大客户团队与目标管理》《大客户市场与客户管理》等四本书组成，丛书各单行本之间内容相互独立，各成体系，务求全方位地解读适合中国特点的大客户管理方方面面。

1. 《大客户战略与管理》 本书我们将探讨大客户导向的战略与管理，通过对大客户的定义、分类、市场特点、采购特征描述等环节进行系统分析，掌握大客户的关键采购因素和我们的价值定位，建立大客户战略，在战略高度上确定我们理想的目标大客户群，透过面向大客户的战略管理、 目标管理、销售管理、市场管理、团队管理和客户管理的设计与导入，依此提升大客户管理的持续绩效，达成与大客户长期双赢或多赢。

2. 《大客户销售管理》 本书我们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。

3. 《大客户团队与目标管理》 本书我们将探讨如何建设与管理面向大客户的团队目标管理，评估大客户团队管理的核心能力，界定我们的价值定位和我们该这么做；制定团队行动计划，提升团队成员的自我效能管理、知识、销售和人际能力，掌握大客户经理的管理模式、管理方式和自我检核方法，掌握大客户计划，分析和控制潜在订单的优先管理，对特定大客户项目进行系统管理；设计核心团队的绩效与管理方针和企业文化，保持团队的稳定与高成长性。

4. 《大客户市场与客户管理》 本书探讨面向大客户导向的市场与客户管理，定义大客户市场营销和客户关系管理，通过制定面向大客户的市场营销模型，设定面向大客户的市场营销工具集，界定大客户关系管理的关键路径、关键技术手段和提升客户关系质量的主要方法，实际操作几种常见的面向大客户的营销活动方法，通过有效的客户关系管理，稳定客户关系，强化大客户的管理能力，扩大客户需求，实现持续销售，增强大客户营销的管理和控制能力。

大客户管理丛书适合企业经营管理者和从事营销管理和客户管理的总监、部门经理、分公司经理、区域经理、销售经理、大客户经理和大客户管理人员阅读。

大客户管理丛书的特点主要体现在： 1. 针对性强。
围绕大客户管理进行关键流程、关键节点控制的同时，提出切实可行的大客户战略与管理解决方案。

2. 可操作性强。
从实战出发，着眼于实际工作中的大客户识别、销售、服务与管理过程的关键环节，结合大量翔实的管理模版、图表和案例，可直接应用与实际工作中。

3. 内容全面。
全面剖析大客户管理的方方面面，力图全角度的解读大客户战略与管理的深入内涵和管理实践。

4. 指导性强。
书中结合精准的管理图表、管理流程、管理体系和案例分析，高屋建瓴，是大客户战略与管理的范本。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

郝雨风，资深管理咨询和IT行业背景，历任营销总监、销售总监、运营总监及总经理等管理职务，有近百家知名企业的管理咨询实践和丰富的营销实战经验，对市场、销售、服务、技术、培训等多部门的经营与协作有资深管理和咨询经验。

<<大客户团队与目标管理>>

书籍目录

0 关于KAMS 0.1.关键过程管理 0.2.客户导向管理 0.3.管理方法 0.4.系统控制一、建立面向大客户团队的目标管理战略 1.1.面向大客户团队的目标管理 1.2.大客户团队建设的内容 1.3.大客户团队的组织设计 1.4.大客户团队的领导二、大客户经理管理 2.1.大客户经理制的内容 2.2.大客户经理的素质 2.3.大客户经理的业务管理 2.4.大客户经理的日常管理 2.5.大客户经理的自我工作检核三、大客户营销计划管理 3.1.什么是大客户营销计划 3.2.大客户营销计划作用 3.3.大客户营销计划制定过程 3.4.大客户营销计划模板 3.5.大客户营销计划控制四、管理和考核 4.1.目标管理 4.2.过程管理 4.3.预算管理 4.4.绩效考核五、培训管理 5.1.培训的目标与战略 5.2.培训的原则 5.3.培训的内容 5.4.培训的形式 5.5.受训者的权利与义务 5.6.制定有效的培训管理机制 5.7.建立有效的培训管理制度 5.8.培训效果评估与监控 5.9.培训费用管理六、建立大客户导向的企业文化 6.1.大客户导向的企业文化 6.2.建立大客户导向的企业文化 附件：大户团队与目标管理工具集主要参考书目

第一图书网, tushu007.com

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