

<<关系营销>>

图书基本信息

书名：<<关系营销>>

13位ISBN编号：9787801757791

10位ISBN编号：7801757793

出版时间：2008-7

出版时间：中国长安出版社

作者：鲍勃·伯格

页数：226

译者：许旭

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>

<<关系营销>>

内容概要

从街头小贩到辩护律师，从企业家到收银员，关系营销是至关重要的；从商业顾问到建筑师，从汽车销售专家到不动产代理人，关系营销是决定性的；从家庭作坊主到保险代理人，从网络市场人员到软件顾问，关系营销是商业的基石。

如果没有从我们的顾客、当事人和日常接触的人那里得到牢固的关系营销，那么在现有的经济条件和传统的购买方式下，任何一种营销都将令人心烦意乱。

在本书中，我将向你呈现一种系统，目的是整合你的生意资源。

<<关系营销>>

书籍目录

序言第一章什么是关系营销，它对你有什么好处第二章问题是成功的关系营销者最宝贵的财富第三章如何做好大众的工作第四章有利的跟进第五章理解成功付出和成功接受的法则第六章培训你的“个人移动大使”以及寻求推荐人第七章开拓客户——为了乐趣，也为了利润第八章利用因特网帮你营建关系网第九章把自己树立为领域权威第十章交叉推广真正的双赢关系营建第十一章要求推荐的思维方式把约见变成生意推荐会第十二章关系营销礼仪的六项关键规则第十三章吸引力营销：带来丰厚利润的体系第十四章开始建立有利于自己的联络团队第十五章有效交流的建立第十六章关系营销从现在开始

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>