## <<客户服务圣经>>

#### 图书基本信息

书名:<<客户服务圣经>>

13位ISBN编号:9787806771488

10位ISBN编号: 7806771484

出版时间:2002-4

出版时间:广东经济出版社

作者:杰佛瑞·基特玛

页数:311

字数:160000

译者:何心瑜

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

## <<客户服务圣经>>

#### 内容概要

随着本身世界观的拓展,在异地用不同的文字写作,使顿时明白了一点:当读者接受书中的理念时,世界的差异、商业文化的差异便减少了。

如今在世界各国主持销售研讨会,也同样了解到,销售哲学和观念是全球通用的。客户服务的理念亦然,当你阅读本书时,你就会明白了。

## <<客户服务圣经>>

#### 作者简介

杰佛瑞·基特玛(Jeffrey H.Gitomer), Temple大学市场营销管理系肆业。 1976至1988年间,自组公司并为企业提供咨询顾问服务。 其自身经营的三家制造企业均成绩斐然,营销、管理顾问服务遍布美国及海外各地。

1988年,基特玛成立了企业营销服务公司(Business Marke

## <<客户服务圣经>>

#### 书籍目录

中文版序——不可或缺的商业成功工具第一章 开宗书第二章 明义书第三章 自省书第四章 自问书第五章 原则书第六章 赞叹书第七章 口碑书第八章 评量书第九章 解释书第十章 道歉书第十一章 模范书第十二章 测验书第十三章 旅馆业服务书第十四章 零售业服务书第十五章 航空业服务书第十六章 进修书第十七章 落实书第十八章 终极书后记

## <<客户服务圣经>>

#### 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