企业培训
客户管理技巧
CUSTOMER MANAGEMENT SKILLS

企业培训/团队管理/营销技巧培训课件

主讲人：

时间：20XX.05.07

客户是企业最重要的资产,客户关系管理是一个不断加强与顾客交流，不断了解顾客需求，并不断对产品及服务进行改进和提高以满足顾客的需求的连续的过程。

目录
CONTENTS



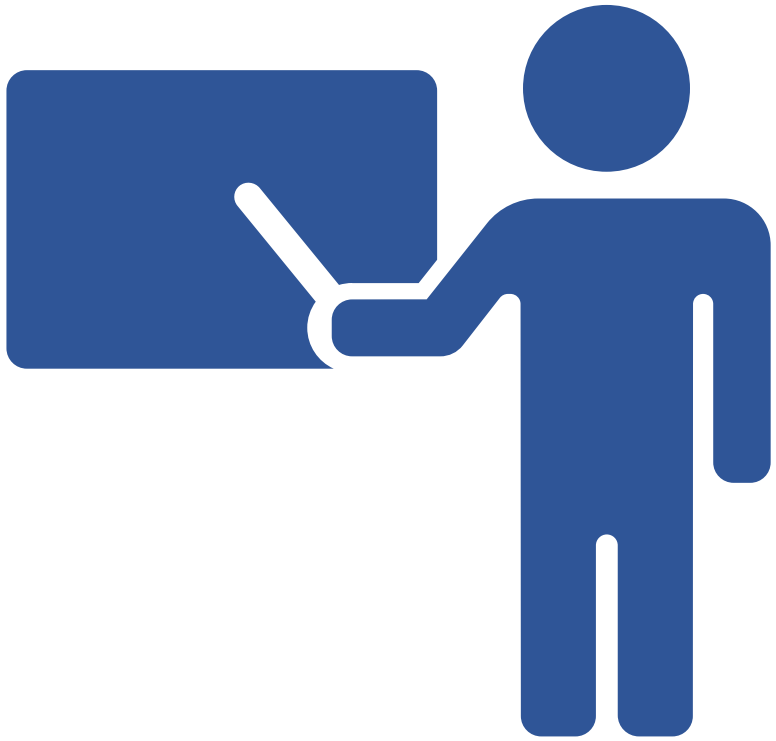
01 开发新客户
Developing new customers

02 正确处理开发与维系的关系
Correctly handle the relationship between development and maintenance

03 客户管理和沟通方法
Customer management and communication methods

04 辅导客户
Counseling clients

05 售后服务
After-sale service



PART ONE

开发新客户

Developing new customers

01

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：https://d.book118.com/378007067124006027