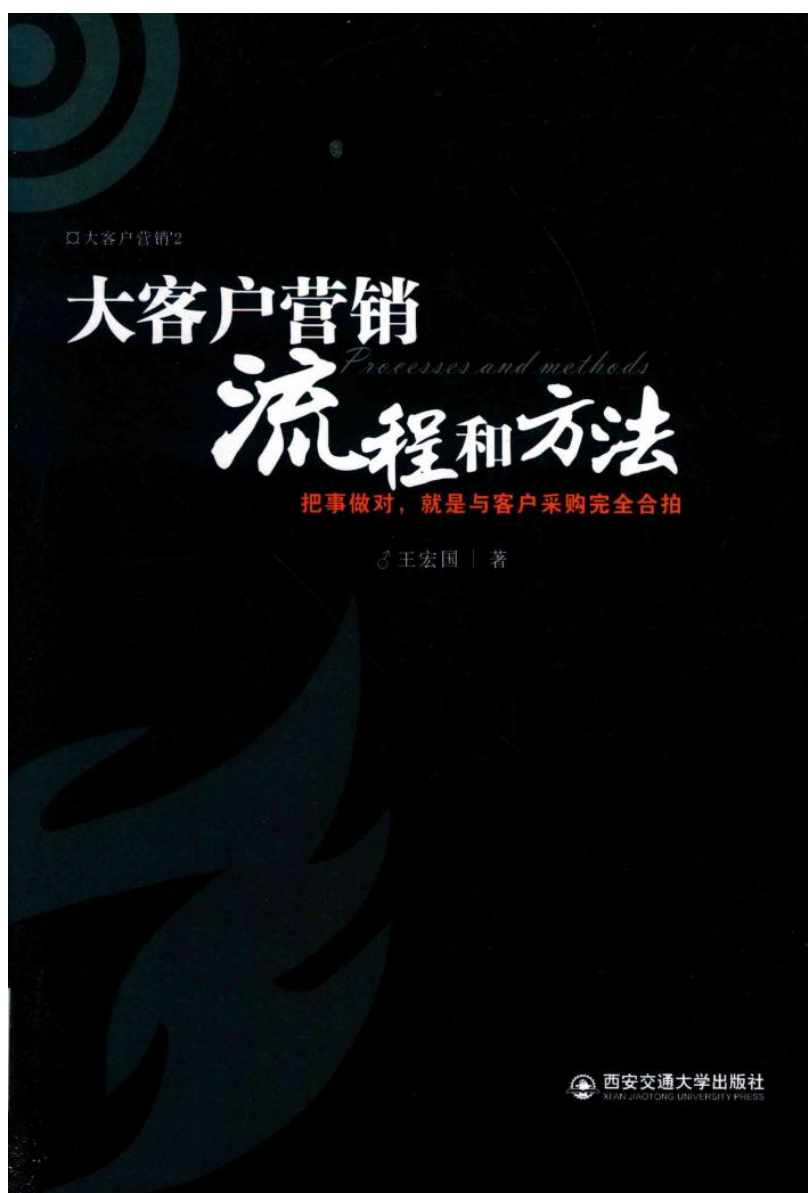


大客户营销流程和方法



作者：王宏国著

出版社：西安：西安交通大学出版社

出版日期：2017. 03

总页数：174

介绍：每个大客户的采购流程书面描述可能不一样，结合客户在采购过程中的心理变化（客户在他的采购流程文件中是不会写心理变化过程的，但你做营销哪能不顾客户心理），归结起来都是这么七个步骤：酝酿需求（想买/想换）、确认需求（买不买/换不换）、建立标准（买/换什么样的）、比较筛选（买/换谁的）、解除疑虑（买/换得对不对）、决定购买（就买/换你的了）、购后评估（买/换得值不值）。

说明：登录教客网（<https://www.jiaoke.com/book/detail/14484188.html>）查找全本阅读方式

大客户营销流程和方法 评论地址: <https://www.jiaokey.com/book/detail/14484188.html>

教客网提供千万本图书阅读地址。

<https://www.jiaokey.com/book/detail/14484188.html>

书名: 大客户营销流程和方法