

顧客満足を超えるOne to One CRM戦略

教客网 · 百万图书阅读与交易网站 (www.jiaokey.com)

《顧客満足を超えるOne to One CRM戦略》是由野村俊昂编著的精品图书，由日刊工業新聞社出版。教客网提供的图书交易、电子书在线阅读与PDF下载服务，支持电脑、平板和手机多终端访问，涵盖教材、教辅、文学、科技、艺术等多个领域，是读者查找和收藏图书资源的实用平台。

书名	顧客満足を超えるOne to One CRM戦略
作者	野村俊昂
出版社	日刊工業新聞社
ISBN	
出版日期	2000-04-01
页数	246
价格	
关键词	顧客満足を超えるOne to One CRM戦略, 野村俊昂, 日刊工業新聞社, 电子书, PDF
分类	

本书出售、求购与在线阅读地址: <https://www.jiaokey.com/book/detail/40546867.html>

更多相关图书推荐: 首页: <https://www.jiaokey.com>

野村俊昂 其他作品: <https://www.jiaokey.com/book/detail/40546867.html>

日刊工業新聞社

出版图书: <https://www.jiaokey.com/book/detail/40546867.html>

关键词搜索: 顧客満足を超えるOne to One

CRM戦略: <https://www.jiaokey.com/book/detail/40546867.html>

教客网 提供大量电子书免费在线阅读与 PDF

下载服务, 支持按书名、作者、出版社、ISBN、标签等多维度检索图书资源。