

《客户关系管理:价值导向及使能技》

图书基本信息

书名：《客户关系管理:价值导向及使能技术》

13位ISBN编号：9787810841634

10位ISBN编号：7810841637

出版时间：2002年12月1日

出版社：第1版 (2002年12月1日)

作者：杨永恒

页数：253 页

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《客户关系管理:价值导向及使能技》

作者简介

杨永恒，男，1976年12月生，南开大学管理学博士，香港城市大学管理科学系博士研究生。研究方向为一般管理、战略管理、服务管理、应用统计（含数据挖掘）和管理信息系统；系中国加拿大研究会会员、天津创越管理咨询公司董事、高级咨询师。在南开学习期间，连续多次获优秀

《客户关系管理:价值导向及使能技》

书籍目录

- 前言
- 第1章 引言
- 第2章 客户关系管理导论
- 第3章 顾客价值
- 第4章 关系价值和关系赢利性
- 第5章 信息技术——客户关系管理的
- 第6章 客户关系管理的战略选择及系统模型
- 第7章 结束语
- 参考文献
- 后记

《客户关系管理:价值导向及使能技》

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:www.tushu000.com