



Culture client: L'ultime différenciation entre les entreprises

 **Télécharger**

 **Lire En Ligne**

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

Culture client: L'ultime différenciation entre les entreprises

Serge Rouvière

Culture client: L'ultime différenciation entre les entreprises Serge Rouvière

 [Télécharger Culture client: L'ultime différenciation ent ...pdf](#)

 [Lire en ligne Culture client: L'ultime différenciation e ...pdf](#)

Téléchargez et lisez en ligne **Culture client: L'ultime différenciation entre les entreprises** Serge Rouvière

Format: Ebook Kindle

Présentation de l'éditeur

Lauréat du Prix du livre Qualité Performance 2017 !Aujourd'hui, être performant sur son métier de base est indispensable mais ne suffit plus. Pour construire une différenciation forte, l'expérience vécue par le client et la pertinence de l'offre de service restent des atouts stratégiques fondamentaux.Destiné à tous les managers des entreprises qui font face à une concurrence croissante et qui doivent à tout prix consolider leur part de marché ainsi qu'aux équipes dirigeantes confrontées au défi de pérenniser la croissance de leur société, ce livre poursuit trois objectifs :- Cerner avec précision les enjeux attachés à la culture client de l'entreprise.- Faire prendre conscience que toute l'entreprise – pas seulement les commerciaux ou le service client – est concernée par les changements culturels et structurels induits par la mise en œuvre de ces enjeux.- Donner des repères concrets à l'équipe dirigeante pour bâtir une stratégie de différenciation fondée sur la proximité avec les clients et l'apport de valeur, et aux managers pour accompagner le changement à leur niveau.Le livre suit le « fil rouge » d'une entreprise fictive, ce qui permet de préciser les modalités pratiques d'application des sujets développés dans chaque chapitre. Augmenté de nombreux exemples réels (BtoB mais aussi BtoC), ancré dans le quotidien et résolument pragmatique, cet ouvrage fait la démonstration que c'est en replaçant la stratégie et la culture client au cœur des activités des entreprises que se conquièrent les succès les plus importants et les plus pérennes.

Présentation de l'éditeur

Lauréat du Prix du livre Qualité Performance 2017 !Aujourd'hui, être performant sur son métier de base est indispensable mais ne suffit plus. Pour construire une différenciation forte, l'expérience vécue par le client et la pertinence de l'offre de service restent des atouts stratégiques fondamentaux.Destiné à tous les managers des entreprises qui font face à une concurrence croissante et qui doivent à tout prix consolider leur part de marché ainsi qu'aux équipes dirigeantes confrontées au défi de pérenniser la croissance de leur société, ce livre poursuit trois objectifs :- Cerner avec précision les enjeux attachés à la culture client de l'entreprise.- Faire prendre conscience que toute l'entreprise – pas seulement les commerciaux ou le service client – est concernée par les changements culturels et structurels induits par la mise en œuvre de ces enjeux.- Donner des repères concrets à l'équipe dirigeante pour bâtir une stratégie de différenciation fondée sur la proximité avec les clients et l'apport de valeur, et aux managers pour accompagner le changement à leur niveau.Le livre suit le « fil rouge » d'une entreprise fictive, ce qui permet de préciser les modalités pratiques d'application des sujets développés dans chaque chapitre. Augmenté de nombreux exemples réels (BtoB mais aussi BtoC), ancré dans le quotidien et résolument pragmatique, cet ouvrage fait la démonstration que c'est en replaçant la stratégie et la culture client au cœur des activités des entreprises que se conquièrent les succès les plus importants et les plus pérennes.

Biographie de l'auteur

Dirigeant du Cabinet de conseil WHY CONSULTING qu'il a créé il y a plus de 15 ans pour aider les entreprises à mettre les clients au centre de leur stratégie, Serge Rouvière a déjà publié deux ouvrages sur des thèmes connexes :

" Réussir sa relation client ", Dunod, 2010

" Vendre plus en BtoB ", Dunod, avril 2012

Download and Read Online Culture client: L'ultime différenciation entre les entreprises Serge Rouvière

#FNG452B1L6J

Lire Culture client: L'ultime différenciation entre les entreprises par Serge Rouvière pour ebook en ligne
Culture client: L'ultime différenciation entre les entreprises par Serge Rouvière Téléchargement gratuit de PDF, livres audio, livres à lire, bons livres à lire, livres bon marché, bons livres, livres en ligne, revues de livres epub, lecture de livres en ligne, livres à lire en ligne, bibliothèque en ligne, bons livres à lire, PDF Les meilleurs livres à lire, les meilleurs livres pour lire les livres
Culture client: L'ultime différenciation entre les entreprises par Serge Rouvière à lire en ligne.
Online Culture client: L'ultime différenciation entre les entreprises par Serge Rouvière ebook Téléchargement PDF
Culture client: L'ultime différenciation entre les entreprises par Serge Rouvière Doc
Culture client: L'ultime différenciation entre les entreprises par Serge Rouvière Mobipocket
Culture client: L'ultime différenciation entre les entreprises par Serge Rouvière EPub

FNG452B1L6JFNG452B1L6JFNG452B1L6J