第一图书网, tushu007.com

<<冲上五重天>>

图书基本信息

书名：<<冲上五重天>>

13位ISBN编号：9787111169475

10位ISBN编号：7111169476

出版时间：2005-8

出版时间：机械工业出版社

作者：石章强

页数：225

字数：210000

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：http://www.tushu007.com

第一图书网, tushu007.com

内容概要

为什么有的人在营销战线上拼打了10年却依然还是跑腿的业务员？
而有的人却通过有效的10年奋斗后就坐上了营销总经理甚至董事总经理的位置？
　为什么有的人能够一年一个台阶步步为营步步高升？
而有的人却是年复一年地“重复昨日的故事”，把一年的经验重复5年、甚至10年？
　本书以几十位来自国内外著名企业的一线业务、封疆大吏、职能经理、营销高管为原型，以一个代表性的营销经理人姚程功的职业发展和营销历炼为主线，演绎了业务代表的埋头拉车，业务经理的攻城掠地，分公司经理的极速历炼，大区经理的力挽狂澜，销售总监的风雨乾坤，营销总经理的长袖善舞……我们看到的是一名普通的业务员如何成长为营销总经理的精彩而曲折的人生！
本书由格兰仕集团副总裁俞尧昌先生浓重点评，方太董事长茅理翔、联纵智达首席顾问何慕倾力作序，奥克斯空调总经理吴方亮、《销售与市场》总编李颖生等强力推荐！
凡在本网站购买此书一律以６折起售，并有作家亲笔签名

第一图书网, tushu007.com

作者简介

石章强，职业经理人。
MBA，国家注册CMO，八年企业管理与营销中国管经历。

现任联纵智达公司项目总监、高级咨询师、高级培训师。

专注于战略规划、市场营销、人力资源管理与企业文化建设。

多家上市公司独立顾问。

《经理人》《中国商业评论》《销售与市场

<<冲上五重天>>

书籍目录

本书导读自序 从业务员到营销总经理，到底有多远 《一个营销总监的辞职信》之后 从业务员到业务员 从业务员到营销总经理 从业务员到营销总经理，到底有多远 从业务员到营销总经理的“三点一线”序 不走寻常路第一章 起点——业务代表，埋头拉车 没有选择，就是最好的选择 销售，始于拜访和拒绝 背包、矿泉水和抹布，业代三件宝 “马前卒”和“过河卒”，一样都不能少 营销人的成长起步 销售人员的“七道难题” 俞尧昌点评 鸵鸟式生活第二章 一重天——业务经理，攻城掠地 圈地，更要深耕 捕鱼论 从客户管理到客户引导 跳出结果看结局 把“任务”进行到底 营销人的成长考验 区域市场，如何移交和接交 俞尧昌点评 牧羊犬还是领头斗第三章 二重天——分公司经理，内交外攻 如何让财务经理跟着自己走 区域市场，如何重整品牌 守军规是为了更好地抢山头 把产品卖给该卖的人 管好你的销售队伍 你家里有人吗 营销人的成长修炼 一个分公司经理的极速历练 俞尧昌点评 从诸侯走向何方第四章 三重天-大区经理，力挽狂澜 “你想要什么”VS“你能得到什么” 一跳“三河”——我到底该不该跳槽 标杆市场，市场为王的突围 KA，制衡于反制衡的游戏 “面带猪相心中嘹亮” 营销人的成长法则 从“生态”到“自然” 俞尧昌点评 从将兵之将到将将之将第五章 四重天——销售总监，风雨乾坤第六章 五重天——营销总经理，长袖善舞后记 方为做人品质，太乃做事境界

编辑推荐

面对职业成长中的困境，为什么有的人屡屡遭遇，却屡屡涉险过关，而有的人却总是原地转圈，重复人生。
一个人在职业成长的道路上，有许多左右成功的因素：专业能力、职业素质、心理品质、精神素养、处事态度……而且它们通常是紧密地结合在一起，系统性地发挥作用，任何一块短板的缺失都使人难以到达胜利的彼岸，但是从来没有一本书系统性地囊括这些内容，因为从来没有一种文体适合做这样的事情。
其实我们每个人都希望能获得这种系统性的经验，本书就是为此而生。
作为第一部指导职业人生的管理小说，正承载了这种使命。
管理小说不同于一般的管理书，只有繁杂知识的讲述，却无法具体地解决问题。
它也不同于一般的小说，它没有太多的人物和过于曲折复杂的故事情节，其所有的故事都紧紧围绕销售与市场、案例和问题、管理原则和人生哲学、职业成长和现实困境，并将枯燥的专业理论融于生动的小说情节中，把专业技能化于可参照执行的行动之中，以手把手教人做事的方式来讲述如何实现职业人生的成功。
对于本书，从不同的角度看，会发现不同的内容，也许本书隐含着的中国民营企业的制度问题同样值得关注，相信本书会给读者一种全新的感受，全新的收获。

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:http://www.tushu007.com