第一图书网, tushu007.com

<<销售创造奇迹-世界商业奇才的成功 >

图书基本信息

书名：<<销售创造奇迹-世界商业奇才的成功故事与励志启示>>

13位ISBN编号：9787302152071

10位ISBN编号：7302152071

出版时间：2007-6

出版时间：清华大学

作者：施瓦德纳

页数：221

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

内容概要

几乎所有企业的命运都寄托在销售的成功上。
本书是少数从企业家角度和整个企业角度看待销售、促成销售成功的图书。
以独特的视角，生动、详尽地介绍了世界上最伟大的企业和企业家是如何实现成功销售的。
美国成功销售专家格哈德·施瓦德纳通过对美国最具煽动性同时又努力工作的商业领袖们的访谈和勾画，展示了他们成功销售的秘密和哲学理念。
他同时还对那些经营成功的公司进行了深入剖析，总结出这些公司是如何通过深入了解其消费者的心理和行为表现来真正理解他们的需求进而完成最后销售的精彩过程。
这些经验和启示对于正在思考如何提高销售成功率的中国企业以及正在研究成功销售的中国营销学界都是一笔宝贵的思想财富和精神动力。

作者简介

格哈德·施瓦德纳，美国SellingPower杂志的创立者和出版人、享誉世界的营销大师，美国销售管理方面的权威之一。
施瓦德纳拥有30多年全球销售和市场营销经验。
SellingPower杂志在美国销售类杂志中排行第一位，这份世界领先的销售专业杂志在67个国家拥有50多万读者，销量超过同类杂志5倍之多，无可争议地处于该行业的领头羊位置。

书籍目录

第一部分 销售精英各有高招　第一章 顶尖CE0如何进行销售　　花旗银行的桑迪·威尔　　友邦保险的莫里斯·格林伯格　　美林证券的大卫·克曼斯基　　明星企业家玛莎·斯图尔特　第二章 销售成就娱乐业的亿万富翁　　学习技艺　　敢于虚张声势　　这里是特朗普，那里也是特朗普　　无债一身轻　　重新赢利　　再度出击　第三章 戴尔的销售艺术　　狩猎者(还没成为被追逐者)　　瞄准最佳对象射击　　旧战略，新获利　　令人叫绝的新营销计划　　开始宣战!　　客户互动交流　　价格本身并不足够　　积极进取，不断抗争　　令人惊叹的企业文化　　向全球挺进　第四章 美国最出色的销售员一一阿诺德·施瓦辛格　　从乡村男孩到环球先生　　挤进娱乐界　　进军政坛的电影明星　　下一步，成为美国总统?　第五章 解剖一个价值十亿美元的微笑　　早期的推销岁月　　升到顶峰　　电视台斗争　　勇士在路上　第六章 像维珍的理查德·布兰森那样往大处思考　　和老美竞争　　天生的叛逆者　　全面创新　第七章 英特尔的偏执狂　第八章 拳王福尔曼的销售生涯 第九章 芭芭拉·史密斯甜美的成功故事第二部分 明星企业销售之路 第十章 红牛饮料背后强大的销售策略 第十一章 软件巨头SAP转变营销策略 第十二章 万豪奇迹 第十三章 丰田的成功法则 第十四章 UPS创造数百亿销售 第十五章 网络公司的销售生存战略

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