

<<区域市场>>

图书基本信息

书名：<<区域市场>>

13位ISBN编号：9787505826755

10位ISBN编号：7505826751

出版时间：2001-8

出版时间：经济科学出版社

作者：孙曰瑶

页数：429

字数：360000

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>

<<区域市场>>

内容概要

此书可作为企业培训的材料，也可作为您日常学习的资料。
相信此书对于您销售体系建设和市场销售运作会起到积极有效的作用。

作者简介

孙曰瑶，男，1963年出生于山东省牟平县。

具有复合型知识结构1985年毕业于山东农业大学，获农学学士学位；1988年毕业于北京大学，获理学硕士学位；1998年毕业于山东大学，获法学博士学位。

现任教于山东大学经济学院。

1994年晋升为副教授。

2000年晋升为教授。

长期从

<<区域市场>>

书籍目录

第一章 精确定位 第一阶段 阶段定位 第二阶段 区域定位 第三阶段 顾客定位 第四阶段 心灵定位 第五阶段 渠道定位 第二章 精确组织 第一阶段 厂商博弈 第二阶段 终端思维 第三阶段 双层协同 第四阶段 七步拓展 第五阶段 客户管理 附录 客户档案登记表 第三章 精确销售 第一阶段 点燃激情 第二阶段 科学耕耘 第三阶段 想客所求 第四阶段 雪中送炭 第四章 精确训练 第一阶段 责无帝贷 第二阶段 提高“三商” 第三阶段 四维创新 第四阶段 师法自然 第五阶段 强将守则 第六阶段 行为定理 第五章 精确导购 第一阶段 五信环节 第二阶段 六步训练 附录一 服务礼仪简介 附录二 精确导购情景练习

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>