第一图书网, tushu007.com

# <<厚黑学与市场营销>>

## 图书基本信息

书名：<<厚黑学与市场营销>>

13位ISBN编号：9787507424645

10位ISBN编号：7507424642

出版时间：2011-6

出版时间：中国城市

作者：周永波

页数：276

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

## 前言

对于学习和使用《厚黑学》，有的人可能还存在误解，认为那是小人伎俩，有悖于道德。
其实，《厚黑学》本身无善恶之分，好坏的权衡，全在于运用的目的和方法如何。
《厚黑学》不过是一个工具。
就好比一把利刃，既可以用来除暴安良、伸张正义，又可以用来荼毒生灵、草菅人命，就看是谁在用、怎么个用法。
用得好，可为英雄好汉，名垂青史；用得不好，即是乱臣贼子，遗臭万年。
本书是《厚黑学》在营销中的灵活运用，即将《厚黑学》的精髓运用到营销过程中，进而实现营销瓶颈的突破。
一者实现销售目标，二者个人价值实现质的突破在当今经济社会，恐怕人人都想发大财。
可钱财不是从天上掉下来的，只能靠你自己去争取。
常言道：“没有金刚钻，就别揽瓷器活儿。
做市场营销也是有素质要求的。
不要认为那些在商海里纵情游弋的富豪巨贾们天生就是经商的奇才，天生就有过人的厚黑功夫，其实他们也是在现实生活中活学活用“厚黑学”慢慢积累起来的，当然这其中必要的指导少不了。
“师傅领进门，修行在个人。
”本书便能作为你修行的指导手册，它教你营销所需的十八般厚黑武艺，能让你迅速成为厚黑高手。
经济生活中总是适者生存，优胜劣汰的。
积极主动的商业眼光，在现代营销中尤为重要。
“逆水行舟，不进则退”，若不争取走在前面，必然会被对手远远地甩在后面。
商战最无情，如果不能坚决果断地战胜对手，就会成为他人口中美食。
营销虽不要你去坑蒙拐骗，但商场如战场，若没有“厚黑”这一金刚钻，营销的结果就可能是头破血流，血本无归。
学习《厚黑学》，才能知道营销成败的根由；灵活运用《厚黑学》，才能悟透营销实战的智慧。
营销中的厚黑套路就是学以致用，营销不能不贪，营销不能不慎，营销不能不巧，营销不能不狠。
营销须厚着脸面，磨破嘴皮，放下身段，硬起心肠，果断出击，痛下杀手，力求一击必中本书活学活用《厚黑学》理论，使之具体化、实用化，密切结合营销实战，真正做到小用小效，大用大效。
本书精彩的故事，深入浅出的说理，一定会让你读后受益，是营销人员驰骋商场不可多得的一部上乘参考书

# <<厚黑学与市场营销>>

## 内容概要

周永波的《厚黑学与市场营销》讲的是厚黑学在营销中的灵活运用，即将厚黑学的精髓运用到营销过程中，进而实现营销瓶颈的突破。
本书告诉你，如何在营销中灵活运用厚黑学。

《厚黑学与市场营销》教你营销所需要的十八般厚黑武艺，让厚黑学与营销实战密切结合，活学活用，真正做到小用小效，大用大效，让你迅速成为厚黑营销的高手和专家。

# <<厚黑学与市场营销>>

## 书籍目录

第一章 市场营销中的厚黑理念
运用厚黑学精髓，实现营销瓶颈突破
以穷困刺激赚大钱的野心和目标
永不满足，不仅赚得到还要赚得多
了解自己，才能正确行事
经不起打击比失败更可怕
推销之前先推销自己
投其所好，以利诱之
捧好顾客好做生意
顺着毛摸，让客户感到舒服
耐心等顾客自己做出决定
把对方当成内行
坚持不懈，推销不怕被拒绝
推销要有百折不挠的品质
第二章 市场营销中的厚黑口才：话语一到卖三俏，把客户哄得百依百顺
是什么决定营销的成败
推销语言一定要做到动听入耳
推销洽谈中的说服技巧
保持耐心与礼貌的说话态度
对客户表示出关切和爱心
要让客户心里舒服
没有热情就没有销售
用有效的讲解系住顾客的心
学的好才能说的好
好言好语好催款
正确使用推销辞令
取得客户的信任很重要
诚恳有礼为你带来好业绩
有一说一，有二说二
以高姿态说出自己的缺点
诚实促使顾客采取行动
捧好顾客，给对方留退路
第三章 市场营销中的厚黑谈判技巧：厚中带黑，和颜悦色中暗藏杀机
创造良好的谈判开端
不可轻视的谈判寒暄
赞美恭维，促使谈判顺利成功
吹毛求疵是以攻为守的谈判策略
抓住问题实质，攻击对方的要害
正确对待和使用威胁
拒绝对方要婉转圆滑
抓住对方的谈判截止期限
诱使对方不知不觉自投罗网
多听少说，尽量少发表自己的看法
吃小亏可占大便宜
要有纵观全局的战略眼光

采取既成事实的谈判技巧
第四章 市场营销中的厚黑眼光：眼观六路耳听八方，处处留心厚黑生财
要有积极主动的商业眼光
处处留心，就不难发现生意
人无我有才是生存之道
要有别人没有的商业眼光
冷静分析，避免错误决断
选对方向，明大势者赚大钱
自己先要相信自己
做别人不敢做的生意
借力经营，靠政策赚钱
钻空档，抢注商标赚大钱
在不经意间发现商机
以直觉下判断，凭胆量论胜败
吃透市场，不打无准备之仗
不放弃任何可能的机会
第五章 市场营销中的厚黑心理：攻心为上，见缝就钻令人防不胜防
推销的产品必须是顾客所需要的
学会发现客户的需求
对不同顾客采取不同推销手段
以压力让顾客在意-
从客户的满足中获利
把顾客捧得舒舒服服
让客户产生肯定的心理
给足面子，让对方愉悦
暗示这是最后的机会
了解客户的购买心理
制造气氛，使客户尽快做出决定
以假象给人错觉
请将不如激将
人为制造紧缺局面
攻心这一招，至关重要
采取投其所好的策略
利用顾客的好奇心理
第六章 市场营销中的厚黑手段：完美布局，环环相扣绝不留情
以意想不到的新奇手段战胜对手
你的形象价值百万
欲取先予，吃眼前亏赚更多利
活用“吹牛”技巧
凭什么把木梳卖给和尚
广而告之，小投入大产出
营销宣传，强化营销能力的“钥匙”
与众不同，不走寻常路
烘云托月，巧借东风营销
名人就是最好的广告
要想卖得快，缺点变优点
第七章 市场营销中的厚黑套路：学以致用，找到死穴一招制敌

做营销需要有“ 套路 ”
如何建立自己的“ 套路 ”
独自实践，要有自己独特的“ 套路 ”
从失败的推销中寻找答案
不断完善和改变推销方法和语言技巧
诚信宜厚，厚而待人才能以信得利
和气生财是厚黑经营之道
有屈有伸，小屈才能大伸
委曲求全，以“ 厚 ”宽大为怀
面对刁难要有耐心
多“ 磨 ”才能将事情办成
接近货物就是接近“ 掏钱 ”
夸夸自己不过分
第八章 市场营销中的厚黑心计：心狠手快，以最小的代价谋取最大的利益
老鹰有时比鸡飞得还低
处心积虑，以谋取胜
放低身段，捧高客户
挫伤对方的傲气
巧妙对客户施压的技巧
迫使对方“ 接受 ”
让客户感到你的慷慨
把真诚放在第一位
要懂人情世故
设身处地为客户着想
软磨硬泡，不成交不罢休
借“ 砖 ”敲门，小饵钓大鱼
把自己的压力转移到别人身上
让顾客认同你的歪理
以买一送一吸引顾客
锲而不舍不是穷追猛打
第九章 市场营销中的厚黑奇招：出奇制胜，抢先一步硕果先摘
看准机会，抢先下手
避开对方的“ 实 ”，攻击对方的“ 虚 ”
以逸代劳，青出于蓝而胜于蓝
不循常规，以稀取胜
竞争越激烈，创新越重要
迟人半步，先让他人铺路
借别人的“ 鸡 ”为自己下“ 蛋 ”
只有创新才有活力
小点子大回报
满足客户不断变化的需要
出奇意味着生财
先发制人，后发制于人
异想天开，能把“ 天 ”做大

## 章节摘录

要把这一笔意外的财富用来完成人生某个大目标者，一个也没有。
这恐怕是因为持有大目标的人太少了。
意外得来的财富常使受益者大部分脱离了生产者的行列，变成仅仅为消费而生活的人。
在英格兰流传着这样的故事：某镇上住着两个律师。
他们彼此相互竞争，在法庭上以极刻薄的言辞互相斥责，有时甚至诉诸武力。
这两人其中的一个是单身汉，有一个外甥在乡下过着贫困的日子；另一个是鳏夫，有一个儿子。
在这条街上，还住着一个富裕的老处女，她终生笃信宗教b在鳏夫律师的儿子18岁那年，老处女死了。
单身的律师在去查证遗嘱时，整条街道为之骚动。
她的遗产将送给哪个教堂？
这个问题引起了人们的纷纷猜测。
可是谁曾料到，这笔遗产却留给了鳏夫律师的儿子，人们无不目瞪口呆。
从此之后，这个18岁的青年处处受着人们毕恭毕敬的礼遇，朝夕被自作多情的女郎困扰着。
他是酒店里最受欢迎的人。
时光流逝。
单身的律师接来外甥，并加以教育，使自己在工作上有了一个得力的助手。
他们成了这个地方一流的律师。
人们认为这个外甥聪明能干，凡有案件都来请他出庭。
鳏夫律师随着年迈，逐渐衰老而不能工作了。
而他的儿子却根本不愿工作，终日东游西荡，不务正业。
他染上了富家子弟所有的恶习，一点也没有储蓄的概念。
将两者的情形比较一下，何者该事业兴盛，何者该没落，就不言而喻了。
单身的律师得到能干外甥的帮助，自然属于前者；鳏夫律师却为无能的儿子而感到羞耻。
单身律师去世时，这座城市再度陷入兴奋的旋涡之中。
他生前工作的文件与备忘录一起被人们看到了。
这文件正是那个老处女原来的遗书。
先前单身律师所签订的那份遗书，竟是他模仿老处女签名的伪造文件。
备忘录有如下的文字：　　“为打倒敌对的同行，我故意做了这事情，我要使他的儿子成为无用的软骨头。
我问心无愧，为达此目的，我将……”这个故事，也许是杜撰的，然而就其要义而言，倒是千真万确。
现实中许多光耀显赫的富翁们虽然掌握着巨额钱财，但终因不能有效地管理和使用这些钱财，所以未能长远地持续其繁荣。
美国有一位叫贝特罗的年轻人，他的父亲在墨西哥持有金银小矿山。
贝特罗起先很勤勉地工作，使矿山的生产十分景气。
然而当钱财滚滚而来时，他竟异想天开，建起了堂皇的宫殿，购进了巴黎的家具。
当时，那个村里没有一家浴室，而他倒有一打以上。
此外，还有15架大钢琴配置在各处大厅里。
贝特罗沉溺于如此漫无止境的豪华生活中，再也不闻不问生产的情况，任其矿山废弃。
后来，他身边留下的除了那座宫殿，别无他物。
最终，他就在那宫殿里的两间尘埃弥漫的屋子里，了结了余生。
想想职业拳击家吧！
他们不少人都赚过几十万美金的报酬，为了比赛，都受过长时期的严酷训练。
他们的目标就是要在比赛中获胜，而大多数人的目标也仅仅如此。
所以许多人发财之后，就过上了糜烂的生活，而最终死于贫困。

这是一种典型的暴发户的心理。

暴发户的这种末路，大多缘于一生中没有远大目标。

◇了解自己，才能正确行事　　【厚黑真言】　　认识自我是使自我变得强大起来的根本所在，你必须首先了解自己行为的动机，才能了解他人行为的动机。

无论你遇到怎样的挫折与不幸，你都应该随时沉静下来，反思一下自己所缺是什么？

所失在哪里？

下一步应该怎样处理才能挽回损失或不再失误，这样你才能及时校准自己生活的航向，使自己能够顺利抵达目的地。

……

## 编辑推荐

在当今经济社会，恐怕人人都想发大财。
可钱财不是从天上掉下来的，只能靠你自己去争取。
常言道：“没有金刚钻，就别揽瓷器活儿。
”做市场营销也是有素质要求的。
不要认为那些在商海里纵情游弋的富豪巨贾们天生就是经商的奇才，天生就有过人的厚黑功夫，其实他们也是在现实生活中活学活用“厚黑学”慢慢积累起来的，当然这其中必要的指导少不了。
“师傅领进门，修行在个人。
”周永波的《厚黑学与市场营销》便能作为你修行的指导手册，它教你营销所需的十八般厚黑武艺，能让你迅速成为厚黑高手。
本书活学活用《厚黑学》理论，使之具体化、实用化，密切结合营销实战，真正做到小用小效，大用大效。
本书精彩的故事，深入浅出的说理，一定会让你读后受益，是营销人员驰骋商场不可多得的一部上乘参考书。

第一图书网, tushu007.com



## 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