第一图书网, tushu007.com

<<高速营销>>

图书基本信息

书名：<<高速营销>>

13位ISBN编号：9787536343245

10位ISBN编号：7536343248

出版时间：2004-1

出版时间：广西民族

作者：[美]史密斯·威尔

页数：488

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

《高速营销（修订版）（套装上下册）》着重介绍了“天、地、人、家”，四大场境中不同 的组织、管理、人员推销组合技术。
天，讲的是信息决策网，总体策划的总体把关的那部分内容；地，讲的是客户服务中心促销技巧；人，讲的是外出展业，一对一推销，专业化推销流程和推销台词；家，讲的是培训中心、员工服务中心氛围的营造和团队建设。
最后用一个“经纬篇”把公关广告企业文化等内容带出来，像一条暗线，把各个系统串连在一起。

<<高速营销>>

书籍目录

上册理论篇　国际通行的高速营销第一章 表面的高速营销：描述第二章 内在的高速营销：分析第三章 理想的高速营销天时篇　高速营销项目策划第四章 高速营销调研的精髓：全面实施以顾客为中心，提高满意度服务第五章 如何制定销售策略第六章 如何确定薪资报酬制度第七章 如何理解高速营销的薪资构成第八章 高速营销计划与推广地利篇　高速营销秘籍第九章 如何策划一站式服务中心第十章 专业谈单三工具第十一章 标准化操作流程第十二章 两会谈单，集体促成第十三章 专业化推销流程第十四章 如何接近炉火纯真的推销境界第十五章 推销中的谈判技巧第十六章 关系营销与“转介绍”下册人和篇　高速营销团队第十七章 活动管理第十八章 员工激励第十九章 高速营销团队建设第二十章 高速营销战士的增员第二十一章 高速营销业务员的培训案例篇　高速营销在各行各业中的案例附录　高速营销完全“家园”手册

编辑推荐

中国是世界上最大的转型市场，只要有好的团队，并采用较先进的营销模式，就能够迅速形成超过数十亿规模的销售收入。
本书主要研究的是不同工作场境的“推销员——顾客”关系问题。
提倡全面发展的思路，一个人单纯熟悉一种场境力量虽说足以糊口，但绝对算不上一个合格的高速营销战士。
一个企业单纯熟悉一种场境力也不是一家合格的高速营销企业。

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