第一图书网, tushu007.com

<<幸福人生从营销开始>>

图书基本信息

书名：<<幸福人生从营销开始>>

13位ISBN编号：9787538731910

10位ISBN编号：7538731911

出版时间：1970-1

出版时间：时代文艺出版社

作者：张水华

页数：224

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

每一个成功的企业家都是一个金牌营销员，所以营销对于成功来言是多么地重要！
所有优秀的营销都因智慧而深入人心，因为深入人心，营销才变成一种艺术和情趣，因为智慧，营销人员才享受到营销的快乐和事业得心应手的舒畅。
《幸福人生从营销开始：金牌营销员的53堂》收集和整理了一系列经典的营销案例和故事，让读者在读故事中得到营销的启示，并配有营销知识的“金点精讲”。
通过这些故事的学习，你可以洞察到种种的营销智慧并学以致用，用之有效。
它完全融合了当今许多专业的营销课程精华，使之简单易学，生动有趣。
运用《幸福人生从营销开始：金牌营销员的53堂》这些方法，你会发觉满足并超越顾客期望，并由此给你带来商机与财源是何等容易。

作者简介

张水华，女，出生于1981年9月，湖北随州人。
2003年毕业于湖北大学汉语言文学专业。
热爱写作，有多篇文学作品、新闻作品等见诸于杂志报纸期刊。
现供职于北京某文化公司。
已主编出版《绯爱一族》（2009年华文出版社）。

<<幸福人生从营销开始>>

书籍目录

目 录第一章 从《孙子兵法》中学到的商战谋略 第1课 给我一支烟 知彼知己：站在对方的立场看问题 第2课 蛙跳战术 避实击虚：攻击对手软肋 第3课 水桶的底线 量力而行：别打肿脸充胖子 第4课 我也能保密 用间：商业机密不可泄露 第二章 营销观念决定命运 第5课 获得百万年薪的缘由 营销要有长远的目光 第6课 奇特的土耳其香蕉 注重策略才能出奇制胜 第7课 只卖一件衬衫 巧妙运用人们的好奇心 第8课 聪明的报童 抢占市场先机 第9课 奇妙的新沙漏 寻找畅销的卖点 第10课 可销售的流水声音 留心处处皆商机 第11课 农夫和毒蜘蛛“ 恐吓 ”营销，搬石头砸自己的脚 第三章 推销商品，不如先推销你自己 第12课 价值百万美元的笑脸 笑容是最好的名片 第13课 摩根家族的信誉 信誉是最宝贵的无形资产 第14课 班？
费德文初涉职场 第一印象非常重要 第15课“ 250定律 ”带来的奇迹 拥有好口碑，才能屡创佳绩 第四章 攻心为上，攻城为下：营销心理战 第16课 打开心门的钥匙 适时使用激将法 第17课 与客户在无声中的较量 以沉默气势突破营销难关 第18课 剃须刀的自我进攻 进攻是最好的防御 第19课 情人节的礼物 挖掘客户的潜在购买欲望 第20课 向驼鹿推销“ 防毒面具 ”创造需求者，赢得市场 第五章 靠智慧取胜：提升营销技巧 第21课 把梳子卖给和尚 营销思路决定成败 第22课 房地产商的制胜法宝 拒绝的艺术 第23课 成败只此一次 换位思考，赢得客户 第六章 苦练内功：你也能成为营销行家 第24课 做最完美的自己 超越过去，改造自己 第25课 今天集市卖什么 细节决定营销的成败 第26课 工程师的抱怨 千万别与客户争吵 第27课 把皮鞋卖给土著居民 要有发现市场的眼光 第28课 一张旧钞票 将心比心，成功说服客户 第29课 短讯里的商机 机遇永远垂青有准备的人 第七章 良好心态：屹立不倒的支柱 第30课 把斧子卖给总统 信心是战胜一切的法宝 第31课 永不放弃的克尔 磨炼坚忍不拔的毅力 第32课 可贵的勇气 勇敢地采取行动 第33课 就算洗厕所也要最出色 让敬业成为一种习惯 第34课 从头再来 不打没有准备的营销战 第35课 南瓜的力量 压力下的角逐 第八章 营销需要创新：不追随别人的尾巴 第36课 没挂门牌的房间 不拘常规的营销 第37课 谁能把鸡蛋竖起来 敢于突破思维定势 第38课 啤酒是怎样酿成的 玩转你的独特卖点 第39课 州长的评语“ 秒杀 ”广告助推品牌营销 第九章 做最有效的广告：让别人知道你的存在 第40课 通缉犯的照片 吸引消费者的注意力 第41课 犹太人的商业智慧 包装是营销策略的缩影 第42课“ 百万富翁 ”的征婚启事 巧妙刺激顾客的好奇心理 第十章 打好“ 人情牌 ”，营销要富有人情味 第43课 温情的贺卡 利用好“ 人情 ”这把利器 第44课 球票也是“ 敲门砖 ”客户不是敌人，而是朋友 第45课 来者都是客 帮助客户就是帮助自己 第十一章 用心服务：拉近与客户的距离 第46课 生日礼物 尊重顾客，热情服务 第47课 爱心最可贵 人脉就是财脉 第48课 握住天使之手 真诚赢得信任 第49课 渔民的选择 使客户保持忠诚的秘诀 第十二章 营销总监：团队管理的艺术 第50课 被浓雾挡住的目标 管理者不要自我设限 第51课 不拉马的炮兵 科学分工，靠团队制胜 第52课 保龄球效应 用好“ 赞赏 ”这个加速器 第53课 重压下的驴子 为员工制造适度的危机感

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