

<<赢销>>

图书基本信息

书名：<<赢销>>

13位ISBN编号：9787550600249

10位ISBN编号：7550600244

出版时间：2010-12

出版时间：凤凰出版社

作者：李远荣 著

页数：277

字数：400000

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

面对全球化的竞争和国际化的游戏规则，越来越多的企业已经具备了足够的市场意识和竞争意识，营销为王的时代已经到来。

作为营销]作的核心人物，营销总监在企业中的关键作用也显得尤为突出。

随着消费者的需求变化加快，很多营销总监开始感慨“好像营销越来越不会玩了”。

为解决这一难题，本书从国内企业管理实际出发，为赢在营销提供了一些创新的思路和方法，以此打造中国本土的金牌营销总监。

如何能够赢在营销?如何做一名称职的甚至是卓越的营销总监?作为企业高层管理者，营销总监既要参与拟订与执行企业的战略和文化，又要指导和管理策划部、市场部、品牌部、渠道部、销售部，即围绕“营销”二字，做好策划管理、市场管理、品牌管理、渠道管理和销售管理，同时还要注重自身修炼，全面提升个人能力。

只有这样，营销总监才能驾驭企业营销，搏击“营销为王”的时代浪潮。

营销行不行，关键是看“赢”。

只有能够处处“赢”销，才算是真正的金牌营销总监。

针对营销总监这一企业中的重要角色，本书共分3篇10章，从战略、管理和个人修炼3个角度阐述了打造金牌营销总监的十大攻略：执行企业战略、推行企业文化、策划管理、市场管理、品牌管理、渠道管-理、销售管理、工作监督与控制、解决下属无法完成的任务、营销总监的三重修炼。

详细的岗位式描述既涵盖全面；又重点突出。

本书强调理论与实践相结合，注重细节和可操作性，在每一个管理细节上都为读者提供了大量的案例、工具和方法，避免了管理类图书常见的理论化和枯燥性的弊病。

本书不仅是一本指导营销总监顺利展开工作的岗位手册，更是一本提高工作效率和强化自身能力的工具书，给每位营销总监或者有志成为营销总监的人提供了清晰的思路和科学的方法。

最后，欢迎广大读者批评指正，共同进步。

作者简介

李远荣，曾在日资企业，以骄人个人业绩位列亚洲三强；曾在德资企业，将濒临破产的企业，挽狂澜于即倒，扭亏为盈，实现连续3年年均157%的高速增长；曾在全友家私，开创家私渠道新局面，走专卖店品牌营销战略之路，是终端为王的倡导者与践行者；曾在影响力教育训练集团，成为冠军公司的掌舵人，被誉为跨行业整合营销的缔造者，被数家资产上十亿的公司聘请为战略发展顾问。

书籍目录

第一篇：战略篇 第一章 执行企业战略 参与及执行企业战略决策 自我提升工具导致企业战略失败的5个原因 案例H公司与战略决策 制订企业营销战略 自我提升工具SWOT分析法 案例奥普公司的市场营销战略 小结 第二章 推行企业文化 参与建设及执行企业文化 自我提升工具新形势下企业文化必须具备的特征 案例抚顺石化的人本理念 建立企业营销文化 自我提升工具建立营销文化的基本要素 案例从“文化营销”到“营销文化” 小结第二篇：管理篇 第三章 策划管理 指导市场定位 自我提升工具市场定位的8种方法 案例万宝路香烟的市场定位 指导产品定位 自我提升工具定价方法一览表 案例怪味方蛋 进行品牌规划 自我提升工具企业形象的表达手段第三篇：个人修炼篇后记参考文献

编辑推荐

营销行不行，关键要看“赢”。
在《赢销：打造金牌营销总监的十大攻略》中，李远荣老师将与你一起探讨驾驭企业营销、搏击时代浪潮的奥秘，助你处处“赢”销！

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>