

<<营销职业人生/都市生存>>

图书基本信息

书名：<<营销职业人生/都市生存>>

13位ISBN编号：9787561436912

10位ISBN编号：7561436912

出版时间：2007-9

出版时间：迦文 四川大学出版社 (2007-09出版)

作者：迦文

页数：215

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>

<<营销职业人生/都市生存>>

前言

21世纪的中国，正处在融入全球化、迈步城市化的进程之中。

13亿中国人中，农村人口仍然占多数。

随着改革开放的深入进行、社会经济的加速转型和城市化进程的积极推进，农村剩余劳动力以农民工的方式向城市大规模转移，正在成为中国走向和谐社会征途中一个庞大的城市新移民群体。

在这一转移过程中所形成的社会、经济、政治、法律、文化、技能教育培训及就业压力堪称全世界无可比拟。

作为城市化进程中新移民群体主要构成部分的农民工，无论在城市基建，在厂矿企业，在商业营销，还是在餐饮服务方面，都已成为城市生活中不可或缺的一部分。

他们几乎承担了城市中最脏最累最险的工作，为城市的发展做出了毋庸置疑的贡献。

温家宝总理说：“这些年，农民工是我最操心的事之一。”

2006年初，国务院出台了《关于解决农民工问题的若干意见》，指出农民工问题事关我国经济和社会发展全局，维护农民工权益是需要解决的突出问题，是建设中国特色社会主义的战略任务。

近年来，党中央、国务院在改善农民进城务工环境、培训农民工劳动技能、保护农民工权益等方面，出台了一系列政策措施，收到了一定成效，让广大进城务工的农民享受到了前所未有的国家政策和人文关怀。

据统计，目前在城市就业的农民工有1.4亿，其中70%~80%接受了完整的义务教育，具有初中及以上文化程度。

属于农村劳动力中文化素质相对较高、年富力强的中青年群体。

他们延续着中华民族艰苦奋斗的精神，沉积着勤劳朴实的品格，起着沟通城乡、影响城市、改变农村的作用；他们的需求、劳动和奉献，成就了众多企业的财富积累，加速了中国经济列车的快速前进，也扩大了价廉物美的中国产品在国际上的影响力。

可以说，没有他们，就没有我们的今天；他们素质的提高、技能的发展、知识的积累直接关系到建设和谐社会的质量，关系到健康的城市化进程，关系到中国制造的国际竞争力。

农民工是当今中国社会改变自身命运愿望最为强烈的一个城市新移民群体。

对他们而言，城市意味着一种新的生活方式，意味着不一样的前途，不一样的命运。

很多人希望在城里有一份收入稳定的工作，能像城里人一样生活。

今天，国家强大了，城市发展了，企业壮大了，人民生活水平提高了，我们也绝不能忘记了农民工群体强烈改变命运的发展需求！

“授人以鱼，不如授人以渔”，对每年数以亿计涌入城市并在城市间流动打工的新移民群体，仅停留在改善进城务工环境、培训劳动技能、维护合法权益方面是不够的，还应该从建设和谐社会的高度，着眼于人与城市文化的全面发展，办他们提供一系列以就业为主线。

以提升市民意识和综合素质为内容的文明进城，在城里文明生活、文明打工，融入城市文明的生存、发展知识读物。

<<营销职业人生/都市生存>>

内容概要

《都市生存：营销职业人生》是用信息文学体裁，分真实人生、生存发展和城市指南三个篇章，栩栩如生地为读者展现出都市里的营销职业人生。

真实人生篇，讲述了四川广汉速记秘书学院董事长蒋朝参先生的成功经历。

他在困境中自强不息，创造性地把速记技术和电脑技术完美结合，形成一种新型职业——电脑速录师。

生存发展篇，讲述了一个农村少女进城从事营销工作，文明生活、文明打工，融入城市的人生经历。

读者可以从中详细了解营销员在城市出行、购物、租房等方面的生活常识，以及学习、交友、求职、创业、维权等提升自身素质和就业技能的实用知识，其中贯穿了大量人文关怀和励志类知识。

城市指南篇，系统地介绍了45个城市的人文知识、营销员就业指数、就业环境和生存压力，使读者能借助《都市生存：营销职业人生》理性地选择适合自己生存和发展的城市。

<<营销职业人生/都市生存>>

书籍目录

目录第一部分 真实人生篇打造新型就业模式的中国速记王——蒋朝参王者归来242元开拓创业路三星堆里飞出的雄鹰在梦想与现实之间引领新型就业方向放眼未来，红日正盛第二部分 生存发展篇第一章 梦想天堂别有一番天地时尚与梦共舞信息创造机会踏上掘金之路阅历的大染坊展开你的翅膀距离并不遥远第二章 进城之路出行必备证件出行有准备出行先规划火车上下第三章 都市生活城里的五味人生城市漂泊也有家城市行路的经验城市穿衣有讲究城市生活多珍重不做城市边缘人第四章 求职风波自我定位选渠道求职途中巧防骗城市求职有技巧第五章 市场之战营销的准备工作跨出营销的第一步营销是场心理战役第六章 重塑自我提高素质完善自我拒绝边缘社区印象社区功能社区文化入乡随俗第七章 美丽人生为事业而飞翔到更高处翱翔扎根于此志在蓝天第三部分 都市指南篇第八章 环渤海城市群华夏心脏——北京曲艺之乡——天津工业重镇——唐山燕晋咽喉——石家庄小家碧玉——威海东方瑞士——青岛足球城市——大连华北泉城——济南第九章 华东城市群东方明珠——上海人间天堂——苏杭六朝古都——南京海定波宁——宁波商贾之都——温州与台相望——福州、厦门第十章 华南城市群南国中心——广州改革之窗——深圳制造名城——东莞粤东重镇——惠州粤东门户——汕头百岛之市——珠海南国陶都——佛山海南省会——海口第十一章 中部六城平民城市——武汉楚汉名城——长沙中原枢纽——郑州中原晋阳——太原包拯家乡——合肥江南水乡——南昌第十二章 西北六城历史名城——西安塞上江南——银川座中四联——兰州高原都市——西宁优美牧场——乌鲁木齐塞外青城——呼和浩特第十三章 西南六城天府之国——成都火辣山城——重庆高原春城——昆明贵山之阳——贵阳中国绿城——南宁高原圣城——拉萨第十四章 东北三城北国春城——长春冰雪之都——哈尔滨工业重镇——沈阳

<<营销职业人生/都市生存>>

章节摘录

下午，我按照和客户预约的时间准时又来到客户所在的写字楼。

也许是因为知道再次前来的我肯定已经预约好客户，也许是我脸上的自信已经起到气势作用，保安再没对我进行盘问。

顺利见到客户单位负责人张总，有了李经理在心理上的辅导，在张总宽大的办公桌台前，我不卑不亢的表明了自己的来意，并递上了自己的名片和资料。

趁张总看我的名片和资料的空隙，我观察了一下他办公室的环境，通过装修布局可以判断出他是个很注重品质的人。

其实，有经验的营销人员告诉我，他们只一看客户目前使用的办公家具就能判断他们的购买力。

我还不具备那样的经验，所以只能凭借对环境的观察做判断。

我想，这也是营销工作最起码的判断吧！

张总边看资料边对我说：“吴小姐，目前到我这里联系办公家具业务的已经有好几家了！

你的资料我先收下，如果他们的方案不能让我满意，我再联系你给我做具体方案，好吗？

”我的心顿时凉了一下，但想起培训老师曾经跟我说过“赞美”是营销人员的开山利器，突然灵机一动说：“从张总这句话可以看出，张总您是个很诚信的人，所以才需要先看别家单位的方案再决定是否要我给您做方案。

但是，您既然说如果他们的方案不能满意，那么就是还对另外几家的产品和设计不是很放心。

我们公司是办公家具一线品牌，在全国都有一定的知名度。

如果我现在就为您开始做方案的话，您可以多一个选择也节约了选择时间，您看呢？

”“哦……但是，我们这次采购办公家具是为二级市场的一个分公司采购，因此数量不多，但要求风格要和这边总部保持一致。

你们能象对待大客户一样为我们去做设计吗？

”“当然，不管是您们还是其他客户，即使采购非常少的家具，我们的设计和服务以及产品的质量都是一流的！

”我肯定的答复张总的犹豫。

<<营销职业人生/都市生存>>

后记

<<营销职业人生/都市生存>>

编辑推荐

《都市生存:营销职业人生》由四川大学出版社出版。

<<营销职业人生/都市生存>>

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>