第一图书网, tushu007.com

<<漂泊营销>>

图书基本信息

书名：<<漂泊营销>>

13位ISBN编号：9787563813568

10位ISBN编号：756381356X

出版时间：2006-6

出版时间：首都经济贸易大学出版社

作者：冯启

页数：304

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

<<漂泊营销>>

内容概要

营销人的苦难和漂泊，尽在不言中！
《漂泊营销》来源于营销感悟，回归于营销生活。
关于营销那刻骨铭心的苦与乐，营销人的体验是最鲜明的，拜访、铺市、促销、陈列、开户……经历过才知个中辛酸，才能真正领悟书中描绘的营销人的激情与无奈。
企业的突飞猛进不能忘却这几千万昂然奋进、用青春谱写人生的营销人！ 为了让您能更真切地品读营销人的生活，我采用了第一人称的写法。
而一个人的职业生涯难免单调乏味，也无法真实反映现代营销人的生活，因此书中还援引了某些知名企业现任高层的营销趣事。
但是为了尊重个人隐私我不便提及他们的姓名，希望圈内人士不要妄加猜测对号入座，否则我更难以心安。
　品味营销，奋斗真好!愿天下营销人事业有成，快乐营销，快乐生活！

第一图书网, tushu007.com

作者简介

冯启，注册CMO，著名培训师，实战派营销专家，职业经理人。
《销售与市场》、《经理人》、《营销学苑》及第一营销网、营销传播网、全球品牌网等20余家媒体的特约专栏作家。
先后在多家知名企业任职，历任区域主管、大区经理、营销总监、营销副总经理等职，积累了丰富的营销经验。
多年来一直专注于快销品行业的营销实战及培训工作，在业内受到广泛好评，因此也被称为“快销品行业培训第一人”。

<<漂泊营销>>

书籍目录

第一章 折腾篇 第一节 机关的生活太费茶 第二节 本科证书也没太大用处 第三节 盘点和“闲妻”在一起的日子 第四节 难忘与美女总监的故事 营销加油站1号 你适合做销售吗？
第二章 奋斗篇 第一节 栀子花开的时候，我的爱依旧漂泊 第二节 走进风雨从头再来 第三节 业代感悟：别把自己当人！
第四节 压抑的时候就哭吧！
第五节 当上主任TDS的感觉真好 第六节 都是陈列惹的祸 营销加油站2号 我们这样理解促销 第七节 反省的日子 第八节 TDM-TMD，这个官还行！
第九节 老子当年就是秘书 第十节 借调的日子，做副总裁助理的“三陪” 第十一节 培训的价值，成功的心态，成长的阶梯 营销加油站3号 善于总结的人才能迅速成长第三章 波折篇 第一节 金宝莱，这个企业还不错 第二节 夹缝中的艰难实习：别问我谁更好使？
第三节 销售队伍是这样打造出来的 第四节 鞭打快牛的无奈，团购也疯狂 营销加油站4号 节日营销赢在团购的23条军规 第五节 北京：组建和整治八大代理的日子 第六节 昙花一现的辉煌，北区老总的黑锅：网站的留言不是我写的 第七节 转战东北：冲动的惩罚 第八节 静悄悄反省的日子，我的品牌之魂！
营销加油站5号 一、新任区域经理如何应对软抵抗 二、区域经理如何分解和完成月指标 三、洞悉一些区域经理完成销量的非常手段 第九节 一朝总监一朝官 第十节 多年以后仍关注，一切都是感激 营销加油站6号 想当区域经理的就看看：必备的营销知识第四章 彷徨篇 第一节 六次面试，搞定“乳业巨头” 第二节 不会喝酒，念MBA有什么用 第三节 总，别再骂人了 第四节 窒息压力下，苦心钻研批发的开发和管理 第五节 小胜靠智，大胜靠德，言而无信的人爱讲诚信！
第六节 难忘的成都糖酒会 第七节 乐山大佛前占卦，豪言煮酒论英雄！
第八节 离职前的回眸：我的才女助理！
……第五章 崛起篇第六章 创业篇主要参考文献

章节摘录

书摘(一)什么样的人适合做销售　随着中国经济的迅猛发展和快速地融入经济全球化的浪潮，中国的所有企业都面临着前所未有的机遇和挑战。
同时企业对营销工作的重视也到了无以复加的程度，销售人员素质和能力更是重中之重。
培养和构建一支纵横江湖、战之能胜的销售队伍成了现代企业的核心要件，在此我尝试着总结一下当前形势下销售人员应该具备的能力和素质。
　1.良好的心态，饱满的激情　不管是学什么专业的高校毕业生或是其他行业的职业人，想进入营销这个行业并把其作为一个事业来做必须得有个前提，那就是热爱营销，并愿意为之倾情倾力付出。
同时，应该对销售工作有个大体的了解，那就是营销工作不仅是营销思维的充分发挥和利用，更是一种需要体力支出的艰苦的工作，是个实战性很强的工作，这与经理助理和文秘等工作有很大的区别。
了解这些之后再踏入这个行业，才能有良好的心态，饱满的热情，遇到困难和挫折后才能有高质的情商调节自己，做到坚忍不拔，不见难思退。
比如面对同一件事情，两个不同的人会有不同的看法，这里且不论美国公司职员对“非洲人不穿鞋”的市场潜力的截然不同的看法那老掉牙的典故，单单就是我们饥饿的时候回家看见橱柜里的一个馒头，积极的人会想“哦，还剩一个，还好不然饿死了”；而消极的人会感觉“我的命真的好苦，就剩一个了”。
可见心态对做事的重要意义，尤其是做失败率高的销售行业，心态显得更为重要。
有了好的心态，才有可能在这个行业做强做深，有所发展乃至有所建树。
这是销售人员必备的基本素质和适应销售工作的内驱动力。
只有在这个内因的基础上，才能谈得上爱岗敬业，勤于职守。
　2.良好的沟通和书面表达能力　销售人员的沟通能力好比司机的两双手一样重要，是其生存的主要根基之一。
与你的客户无论是总代理还是终端业户时刻都离不开沟通，这包括进货谈判、KA的管理、促销的谈判、价格制定和维持、窜货的处理、客诉的处理，也包括向领导汇报工作、申请促销等等。
良好的沟通是销售人员开拓市场过关斩将的主要利器。
同时，销售人员还应该有过硬的书面表达能力，很多业代语言表达能力不错，申请促销、汇报工作滔滔不绝，但形成文字申请方案时，白字不时蹦出一个，文理也时有不通，这往往会影响上司对方案或文件的批复。
从基层做起来的营销经理几乎都有很强的文字表达能力和语言表达能力，很多人的表单设计功底颇深。
　P12-13

媒体关注与评论

书评书中有感同身受的职业生涯描述，有营销工具的透彻分析，还有经验教训的总结，要让我的员工人手一本，以激励他们每个人在职业路上奋斗不息。
——华润雪花啤酒(中国)渠道部经理 谭长春　书有史赋经论，菜分色香味形。
《漂泊营销》来源生活，回归营销。
只有亲身做过营销的人，才能真正领悟作者那凝重的笔下所描绘的营销人的奋进、坎坷、无奈、飘零的生活。
——精锐纵横培训公司总经理 张会亭　作者运用幽默调侃的语言，把营销人的奋进和漂泊生涯描述得淋漓尽致，我们能从中领悟到一个现代职业经理人成长、成才、成功的职业生涯之路，每一个营销人读之，难免潸然泪下，不忍释卷。
——倚天广告集团总经理 宋晓洲　没有玄妙晦涩的理论，一切都那么顺理成章，因为它真实地来自生活，并将激励一代营销人不断地创新和自我完善。
愿这本书伴随每个营销人走过他的营销生涯，无论是在异乡的车站、偏僻的旅馆，还是线路拜访的公交车上……　——南开大学MBA课题组负责人 张永强

编辑推荐

本书来源于营销感悟，回归于营销生活，是第一部全景式感同身受描写营销人职场生涯的营销书籍。本书幽默调侃的语言，生动真实的故事情节，大量的当代企业营销中的内幕和暗面，从业界基层到管理高层的艰难涅磐和蜕变，来源于生活的营销故事和营销感悟会让你真正觉得值得品位和揣摩。

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