

<<孙子行销战典>>

图书基本信息

书名：<<孙子行销战典>>

13位ISBN编号：9787801883087

10位ISBN编号：780188308X

出版时间：2005-7

出版时间：现代出版社

作者：卓惠娟

页数：198

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>

<<孙子行销战典>>

内容概要

三十六计中，每六计成为一套。

第一套为胜战计；第二套为敌战计；第三套为攻战计；第四套为混战计；第五套为并战计；第六套为败战计。

从这三十六计当中每一计所归纳而出的原则，可以发现：它不仅在历史的争战当中随处可见，从现代企业经营战争中也时时见其踪影，就连天天面临的人际沟通中，也潜藏着三十六计的智能。

行销是与人的生活密切相关的行为，是不是需由古人的智能中学？

应该就像费夫尔所说的：“历史其实是根据活人的需要向死人索求答案。

”在历史理解中，现在与过去一向是纠缠不清的。

经验到底是教训还是限制？

历史究竟是启蒙还是成见？

端看你俩对鉴往知来理解体现的能力。

<<孙子行销战典>>

作者简介

卓惠娟，现任保险公司训练部副课长及专业讲师（主讲课程：电话礼仪与应对技巧、时间管理、客户抱怨处理） 经历《实业家》杂志社日文编译，《保险行销》杂志特约日文编译，医院“人际沟通”“服务礼仪”讲师、“Mind Mapping”讲师。

<<孙子行销战典>>

书籍目录

序言——借古人智能学行销第一章 胜战计1 瞒天过海——以公开的假象隐蔽意图，以思维的惰性疲乏对方。

2 围魏救赵——分散对手实务。

3 借刀杀人——保存一己实力，借用他人力量。

4 以逸待劳——静守不攻，减强增弱5 趁火打劫——珍乱取胜。

6 声东击西——伪装进攻方向，而后趁其不备。

第二章 敌战计7 无中生有——在知当的时候化虚为实，变无为有。

8 暗渡陈仓——故布疑阵，转移对手注意力。

9 隔岸观火——静心等待，坐收渔利计。

10 笑里藏刀——松弛对方防卫，伺机应变。

11 李代桃僵——以小的牺牲换取更有价值的东西。

12 顺手牵羊——不论多微小的利益，也不轻易放弃。

第三章 攻战计13 打草惊蛇——查明真相而后动。

14 借尸还魂——及时利用一切不可利用的条件，化被动为主动。

15 调虎离山——使强大的对手脱脑有利的环境，在于己有利的环境下与其竞争。

16 欲擒故纵——放长线钓大鱼。

17 擒贼擒王——瞄准目标，攻其要害。

第四章 混战计19 釜底抽薪——断其根源而获胜。

20 浑水摸鱼——制造混乱，居中取利。

21 金蝉脱壳——脱身遁逃。

22 关门捉贼——控制要冲，逮住对手。

23 远交近攻——联合远处的对手，集中力量对付近敌。

24 假道伐虢——项庄舞剑，意在沛公。

第五章 并战计第六章 败战计

<<孙子行销战典>>

编辑推荐

想要快速成为销售高手，你必须懂得，学古、学习军事计谋、领会策略技巧；用今、掌握人性弱点、强化行销优势。

E时代行销新主张——不古用今，教你吸收前人成功经验缩简化学习历程，让你智取商机，快速登上销售天王宝座。

<<孙子行销战典>>

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>