

## <<营销大师的9堂课>>

### 图书基本信息

书名：<<营销大师的9堂课>>

13位ISBN编号：9787802111448

10位ISBN编号：7802111447

出版时间：2005-8

出版时间：中央编译出版社

作者：文光

页数：267

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>

## <<营销大师的9堂课>>

### 内容概要

从本书你可以得到如下真知：营销制胜秘诀、营销定位、整合营销传播、USP技术、客户管理、营销管理技术、营销绩效评估、营销战、营销革命。

## <<营销大师的9堂课>>

### 书籍目录

第一堂课 行销制胜的秘笈 主讲人：菲利普·科特勒 第一讲 以更高品质胜出 第二讲 以较低的价格胜出 第三讲 以更好的服务胜出 第四讲 以更高的市场占有率胜出 第五讲 以量身打造和定制胜出 第六讲 以不断的产品改良胜出 第七讲 以产品创新胜出 第八讲 以进入高成长市场胜出 第九讲 以超出顾客期望胜出 第二堂课 定位 主讲人：杰克·特劳特 第一讲 定位时代的到来 第二讲 定位的战略思想 第三讲 定位的四个要点 第四讲 广告定位的三个步骤 第五讲 定位的六个条件 第六讲 定位的陷阱 第三堂课 整合行销传播 主讲人：唐·E·舒尔茨 第一讲 传统行销传播的瓦解 第二讲 新时代的行销：整合行销 第三讲 整合行销传播的三大步骤 第四讲 破除障碍 实现整合 第四堂课 USP：独特的销售主张 主讲人：罗瑟·瑞夫斯 第一讲 USP是什么 第二讲 USP的原则 第三讲 USP的传播方式 第四讲 综述USP 第五堂课 打造忠诚的顾客队伍 主讲人：菲利普·科特勒 第一讲 找出潜在客户 第二讲 向潜在顾客进行推销 第六堂课 营销管理的基本步骤 主讲人：菲利普·科特勒 第一讲 行销管理的研究 第二讲 市场的细分、选择与定位 第三讲 营销组合 第四讲 执行与控制 第七堂课 行销绩效的评估与控制 ..... 第八堂课 营销战 第九堂课 营销界的新革命 参考文献

<<营销大师的9堂课>>

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>