第一图书网, tushu007.com

<<你已经具备成功营销的天赋>>

图书基本信息

书名：<<你已经具备成功营销的天赋>>

13位ISBN编号：9787802558342

10位ISBN编号：7802558344

出版时间：2011-7

出版时间：企业管理出版社

作者：全文日

页数：135

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

传实战经验，教成功方法，育专业人才，组团队建设。
马克思说，由产品变商品为惊险的一跳，正是这一跳才创造了价值。
而营销人员就是完成这一跳的艺术家。
《你已经具备成功营销的天赋》以作者多年的实战营销经验为例，以理论提升为教育理念.融合了营销技巧、职场应聘、做人做事规则为一体，为市场营销初学者展示了销售职场的决胜技巧和人生中的取胜之道，使初学者们能够做到即学即用、即学即通。
《你已经具备成功营销的天赋》的目的是为了促使营销初学者能够学到实战、实用的营销技巧并满足学者们即可就业的要求。

作者简介

全文日，朝鲜族，1956年12月18日出生，黑龙江省鸡西市人。
1994年只身来到首都北京，从事过多年市场营销工作，2000年开始创办“庆溢照明”生产企业，2007年正式成立了中山市庆溢照明有限公司，并成功开拓了全国大部分灯具市场，2008年将企业经营管理权全部交给企业团队经营。
现已全身心地投入到市场营销实战经验的理论研究。
曾经做过朝鲜族小学教师，上过山、下过乡，当过乳粉企业厂长，饮料企业经理，开拓过俄罗斯边境贸易市场，做过韩语翻译。
2007年7月26日应邀到韩国照明协会做“韩国照明之路”的演讲，并搏得了巨大反响。

书籍目录

上篇：实战经验基础篇
第一章 伟大的职业、英明的选择
一、如何面对7-2．1现象
二、营销是从被客户拒绝开始的
三、1-2-7：对事物要采取肯定的态度
四、做营销工作的伟大意义
第二章 做好营销工作要做到四个必须熟悉
一、熟悉公司文化
二、熟悉公司产品和竞争对手的同类产品
三、熟悉市场
四、熟悉客户
第三章 如何选择市场和开发优质客户
一、如何选择市场
二、第一次和客户接触
三、深入市场时需要选择的时机和服饰
四、营销人员要兴趣广泛，知识面宽广
五、选择市场和开发优质客户必须要勤奋，有独创精神
六、多备几套营销方案，以应对不同的客户
第四章 如何做好渠道客户的市场维护
一、站在客户的立场去理解客户
二、成为客户的导购人员
三、充分展示荣誉，营造购物氛围
四、老板定政策，导购定销售
五、要经常性地做市场促销活动
六、开发市场和扩大市场占有率的办法
七、提高市场利用率，避免市场资源的浪费
第五章 成功人士必须要养成的习惯
一、计划、布置、检查、确认
二、向时间要成功
三、花钱比赚钱难
下篇：实战理论提升篇
第六章 先做人，后做事
一、将人做好是做成事情的根本
二、确定行业、企业后要持之以恒
三、不断学习，不断创新是做企业主人公之路
四、如何去企业应聘
第七章 实战理论汇总
一、营销成功与失败的区分
二、为营销成功而必须做到的事

编辑推荐

传实战经验　教成功方法　育专业人才　组团队建设　在——正确的时间　寻——正确的地点　见——正确的人员　谈——正确的话题　售——正确的产品　收——正确的货款　创——正确的利润

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