

<<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>

<<你已经具备成功营销的天赋>>

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。

<<你已经具备成功营销的天赋>>

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。

<<你已经具备成功营销的天赋>>

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

<<你已经具备成功营销的天赋>>

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

<<你已经具备成功营销的天赋>>

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>