

<<营销员提升业绩笔记>>

图书基本信息

书名：<<营销员提升业绩笔记>>

13位ISBN编号：9787030129246

10位ISBN编号：7030129245

出版时间：2004-7-1

出版时间：科学出版社

作者：山口博康

页数：198

译者：于广涛

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>

<<营销员提升业绩笔记>>

内容概要

“职场实战图解——营销系列”主要从营销的新视角出发，旨在提供营销领域中一种全新的理念和思考处理问题的方式，为指导营销人员具有的实战方式和管理方式提出了行之有效的建设。

本书是该系列之一，侧重于介绍营销过程中的实践经验，从而帮助从事企业营销工作的部门经理以及销售人员提高的实战能力。

本书包括销售技能、管理技能和自我管理三篇，分别通过六章的内容进行细致的的阐述，提供给读者新颖的营销工作思路和方法，并且致力于达到学以致用目的。

书中提出了技术管理方法，可以帮助读者把日常工作的粗放型管理模式变成数值化的可双较型管理方式。

真正是一本为第一线营销人员的提供指导的书。

本书适合营销人员，营销管理人员，以及人个体营销者阅读，可作为市场营销专业的学生的参考读物。

<<营销员提升业绩笔记>>

作者简介

山口博康，出生于日本东京都，1969年毕业于日本中央大学。毕业后进入某商社从事营销管理以及市场顾问工作，后设立经营效率研究所，现任该研究所代表董事。

由他主持的研究项目，从理论到实践，贯穿各理论主题，并独立开发出有助于企业营销实力提高的“STAC体系”。

该本系先后为一百多家从大企业到中小企业采用工获得成功。

其著作《营销课长的100项工作》、《抓住客户的营销术》（日本实业出版社）、《营业日报的战略性应用法》（商务社）、《变化的环境，变革吧营销活动》（钻石社）、《收集和应用销售第一手信息》（经林书房）、《全员营销体制的推介》（绘合法令出版）等十几本书。

<<营销员提升业绩笔记>>

书籍目录

销售技能篇第1章 市场观察和目标的确立1 市场观察制定营销战略——市场和商品的关系本公司市场应对能力的调查——冷静地分析强项和弱项2 销售计划和验证制定销售计划的四个阶段——制定可以付诸实现的计划今后有销路的商品和没有销路的商品——掌握商品生命周期的Z形图客户评价——矩阵分析部下业绩的评价要点——明确基准、公正评价货款全部回收的注意事项——贷款不能回收的三个原因销售人员基本常识测试——销售与货款回收练习第2章 了解竞争对手、捕捉客户1 竞争对手分析竞争对手的战略——竞争对手的目的竞争对手的软肋——分析整理出对手的弱点寻找竞争对手的动向——调查对手的动向2 客户信息的收集客户组织构成、事业内容——充分利用客刻管理表收集信息——信息卡和了解息量的直方图保证把信息带回公司的10条注意事项——把息管理技巧销售人员基本常识测试——信息管理练习.....第3章 开拓新客户的方法管理技能篇第4章 业务经理的作用和管理部下的着眼点第5章 事务性工作法和会议活用法自我管理篇第6章 业务经理的自我启发

<<营销员提升业绩笔记>>

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>