

<<赢得客户心>>

图书基本信息

<<赢得客户心>>

内容概要

本书不仅会告诉你如何进行成功的营销，而且还会告诉你为什么营销会使你乐在其中。

不管你是美国、欧洲、巴西或俄罗斯的一名会计、按摩师、律师或园艺师，营销都会帮你得到更多更好的业务。

本书中含有几百个点子，如果你试用了其中若干个，就必然会有实效。

本书更实用，更全面。

本书对各种主要的营销方法都做了介绍，并配有大量案例。

不论你是刚进服务业的新人还是服务业老手，是一个大律师或个人承包商，只要你读了本书，即可进行成功的营销。

阅读本书是一种投资：如果你每章用一个小时去读，并付诸行动，你将终生受用不尽。

<<赢得客户心>>

作者简介

里克·克兰德尔，美国商业演说家、营销咨询及作家。
密执安大学哲学博士，在美各大学执教营销专业20年。
当过记者和编辑，现自己经营多家公司。
出版过多本营销方面的书籍。

<<赢得客户心>>

书籍目录

前言第1章 为自己的工作而骄傲 营销的新形象第2章 营销无小事 为没有耐心的人准备的“一分钟营销”第3章 不要害怕术语 微型营销学第4章 开发客户技巧1 正确使用广告第5章 开发客户技巧2 擅用小册子和推销函第6章 开发客户技巧3 提高个人推销技巧第7章 开发客户技巧4 有效利用传媒进行免费宣传第8章 开发客户技巧5 利用客户建立关系网第9章 开发客户技巧6 巧妙利用电话和传真第10章 开发客户技巧7 出版业务通讯或自编电子杂志第11章 开发客户技巧8 演讲、开讨论会及研讨会第12章 开发客户技巧9 实施网络营销第13章 开发客户技巧10 客户是上帝,员工是伙伴第14章 开发客户技巧11 业务推介及口碑营销第15章 营销行动计划 通过行动走向成功第16章 扩展的行动计划附录 范例和样本参考文献译者后记

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>