

<<打造年薪100万的营销总监>>

图书基本信息

书名：<<打造年薪100万的营销总监>>

13位ISBN编号：9787111257523

10位ISBN编号：7111257529

出版时间：2009-1

出版时间：机械工业出版社

作者：秦受逊，祝文新 著

页数：342

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>

## <<打造年薪100万的营销总监>>

### 前言

面对日益激烈的市场竞争，从某种程度上说，营销的成败决定着企业的成败。营销总监，作为一个金领职业，需要为企业创造价值，推动企业的进步和发展。如何将企业由产业化向市场化全面推进，实现企业高速良性的可持续发展，创建渠道、大力发展终端市场，准确快速了解市场信息，掌握行业市场动态，快速占领市场，提高产品知名度、市场美誉度，建立维护市场品牌，了解并满足市场，主导和培育市场，将成为企业营销总监的首要任务。在如今市场经济飞速发展的时代，市场对营销总监的要求越来越高，同时我们也发现，真正能够胜任营销总监岗位的人却并不多，有很多营销总监并不了解岗位的职责，甚至营销中心囊括哪些部门都不清楚。

另外，一些企业的领导对营销总监的认识也很模糊，他们认为销售总监就是营销总监甚至在营销总监职位之上，在企业里也只是冠以营销总监的帽子而已。

基于这样一些现状，本书从营销总监的角色认知、岗位职责、业务能力、管理能力、了解他人及了解自己、形象修养等方面展开写作，内容清晰明了，既有相关的理论知识，更有简明的操作方法，多层次、多方位地阐释了营销总监的工作方法及流程。

特别需要说明的是，我们在写作业务能力这一部分时，收集了大量的实用表格及案例，内容包括营销计划管理、市场管理、销售及促销管理、客户及营销队伍管理等，它们是营销总监工作的业务指南，你可拿来即用。

全书的知识结构可令新上任的营销总监茅塞顿开；令老手若有所感，更上层楼。

本书从角色认知及岗位职责、业务能力、管理能力、形象修养四个方面，来帮助营销总监成功地了解他人及了解自己，让你如虎添翼，建立更强的自信心，以此塑造完美的、百战百胜的营销总监。祝愿你能尽快成为年薪百万的营销总监！

## <<打造年薪100万的营销总监>>

### 内容概要

本书从角色认知及岗位职责、业务能力、管理能力、形象修养四个方面帮助营销总监成功地了解他人与自己，以此塑造完美的、百战百胜的营销总监。这是一个注重综合素质的时代，要成为一名优秀的营销总监应当提升自己的综合能力，其中既包括工作管理能力、业务能力，也包括个人形象素质的修养。

《打造年薪100万的营销总监》适合于品牌企业营销总监、营销部经理人员以及渴望成为营销总监的营销人员阅读。

## <<打造年薪100万的营销总监>>

### 作者简介

秦爱逊，具有多年品牌营销管理工作经验，曾任多家企业市场总监，营销总监职务，期间曾成立专项研究小组，对长江三角洲地区品牌定位、设计特点、经营模式、营销拓展等进行市场调研，具有丰富的品牌运营实战经验。

编者简介： 祝文欣，中国零售业著名营销管理专家、中国连锁经营协会零售业顾问、中研国际首席零售管理顾问。

在与国内外著名品牌管理咨询机构多年的合作与交流中，祝先生积累了丰富的零售终端管理、渠道运作、市场战略规划的经验，尤其擅长卖场选址、卖场布局、卖场订货、卖场促销、卖场人员管理等。祝先生足迹遍及中国28个省，50多个城市，主持过1000多场专业培训课程，服务过200多家连锁零售企业，以及50多家知名商场，拍摄了专门针对零售终端的系列光盘《店铺业绩提升之天龙八部》及其他专业VCD产品200多集，主编出版了30余本品牌打造及加盟商终端管理专业书籍。

多年来祝先生一直秉承“传道、授业、解惑”，“心怀助人之心”的理念，致力于将中外先进的零售终端经营理念、营销管理模式引入中国零售业，是零售业不可多得的实战派专家、顾问。

近年来主讲过的部分大型活动：2002年虎门国际服装博览会论坛主讲：《批发型企业如何转向品牌经营》2003年中国连锁经营协会主办服装行业论坛主讲：《加盟商如何投资服装品牌》2004年人民大会堂，由高科技产业化研究中心和人民日报社主办的首届中国市场战略论坛主讲：《赢在品牌，决胜终端》2006年与中国500强企业之一的国美集团强强联手，推出《品牌创富渠道为王》全国大型主题对话巡回论坛主讲：《国美渠道战略》2007年与杭州市政府等联合成功举办经销商千人财富论坛《渠道创富决胜终端》，及首届百货行业的沟通交流财富论坛。

主讲：《中国零售业的十大商机》2008年第五届中国服装经销商财富论坛，主讲《创造21世纪服装经销商新赢利模式》。

## &lt;&lt;打造年薪100万的营销总监&gt;&gt;

## 书籍目录

前言第一篇 角色认知及岗位职责篇第一章 你应该做好的准备第一节 营销总监应该明白的职场规则一、要熟记四个不等式二、树立自信——我骄傲我是总监第二节 营销总监在企业中的五大任务第一个任务：制订目标第二个任务：组织实施第三个任务：作出合理正确的决策第四个任务：实施有效的监督和控制第五个任务：培育人才第二章 营销中心岗位及职责第一节 营销总监工作职能描述一、营销职能概念的变化二、目前我国营销中存在的问题三、营销中心在企业的位置第二节 营销中心的组织架构及岗位职责一、营销中心的组织架构二、营销中心的工作职能三、营销中心下辖各部门的工作职能四、市场部各岗位职责五、销售部各岗位职责六、直属办事处各岗位职责七、商品部各岗位职责第二篇 业务能力篇第三章 如何做好市场调研与管理第一节 市场信息调研一、市场信息的收集二、竞争情报收集表格第二节 市场竞争管理一、SWOT分析法二、认识你所在企业的竞争对手三、竞争手段四、竞争策略五、竞争策略忠告第三节 如何做好市场管理考核一、考核指标二、考核办法第四章 如何做好营销策划第一节 营销策划的主要内容一、营销策划的原则二、营销战略策划的主要内容第二节 营销计划的制订一、确定销售目标二、销售目标细分第五章 如何做好渠道与销售管理第一节 销售物流管理一、订货管理程序二、发货管理三、退货管理第二节 销售资金流管理一、资金预算二、回款管理第三节 销售业绩管理一、销售报表二、销售业绩分析报表第六章 如何做好客户管理第一节 客户开发与客户管理一、客户开发二、客户管理第二节 客户服务一、服务是新时期竞争的法宝二、服务决策、服务内容、服务形式三、服务效果评估四、客户投诉管理第七章 如何做好促销管理第一节 促销管理概述一、人力促销管理法二、营业推广管理三、选择促销工具四、公共关系促进管理五、其他促销工作第二节 如何做好促销管理考核一、考核指标二、考核办法第八章 如何做好营销队伍管理第一节 营销队伍素质管理一、营销队伍培训计划二、营销队伍培训主要内容第二节 营销人员业绩管理第三篇 管理能力篇第九章 营销总监的五大管理工具第一节 管理者通用管理模型第二节 ABC分析、系统及目标管理工具一：ABC分析及系统的舍弃工具二：提升效率的目标管理第三节 绩效评估(工具三)环节一：律寺缔效标准环节二：观察行为环节三：等第评定(等第评估)环节四：绩效面谈环节五：绩效辅导第四节 沟通无限(工具四)一、与下属沟通方式之一：个别沟通二、与下属沟通方式之二：团队沟通三、如何与上级进行积极沟通四、与客户沟通时请记住——你代表公司第五节 提高效率的良方——时间管理(工具五)一、学会分析“时间哪里去了”的方法二、每日时间分析三、合理利用时间的方法四、提高你的分派能力第十章 训练与指导——做个超级教练第一节 训练一、训练的方法二、训练四步骤第二节 卓越的指导艺术一、最佳和最差的指导者二、指导的方法第十一章 创造积极的工作氛围第一节 激励的技巧一、建立起积极的工作氛围二、关注你的员工三、关注于工作四、关注于你的营销总监工作——以身作则五、做拉拉队长——让大家听见赞美六、每一次批评便该有三次赞美七、在进行教导时先谈好消息，再谈坏消息八、赞美的艺术九、团队的力量第二节 解决问题的方法一、变化多端的赛场二、“问题—解决”程序三、头脑风暴法第四篇 形象修养篇第十二章 外在形象的塑造第一节 职场形象基本注意要点一、初次与客户相识的形象要点二、领带——男人的自我宣言三、鞋四、手表、腰带等佩饰物——你的增值器还是减值器五、笔六、公文包第二节 管理者应该注意的形象细节一、剪掉你的鼻毛二、握手三、身体语言的作用四、我的笑容价值百万美金——训练自己真诚的微笑五、训练自信眼神六、训练完美的修养第三节 商务会面的要点一、会见二、约会守时就是信誉三、介绍四、交谈的礼节

## <<打造年薪100万的营销总监>>

### 章节摘录

第一篇 角色认知及岗位职责篇 第一章 你应该做好的准备 第一节 营销总监应该明白的职场规则  
一、要熟记四个不等式 因为观念决定行为，行为导致结果，要改变命运首先要改变心智，所以每一位员工首先要明确一些基本的观念，下面我们从四个基本观念讲起：（1）价值不等于被使用价值。

（2）能力不等于信任。

（3）知识不等于智慧。

（4）努力不等于成功，但是不努力一定不成功。

这四个方面是员工在职场中必须牢记的潜规则，作为一个营销总监，如果在公司的身份是打工者，那么一定要学会换位思考，学会以领导的眼光看问题，只有这样，你才能够树立正确的心态，赢得最大的成功，这是职场制胜的法宝。

资料链接 学会从老板的角度看自己——对四个不等式的理解——摘自祝文欣《员工自觉自发的力量》VCD内容 祝老师：在这里跟各位一起分享我个人在外面打工11年的经验和感受。能够更多地将自己的感受与大家一起分享，我不知道对各位是否有帮助，但愿能够对您未来的职业生涯有所启发。

<<打造年薪100万的营销总监>>

媒体关注与评论

给员工做培训就像在不断地给他们补充新鲜的血液。

——法国艾格大中华区总经理 刘巽坡先生 本套丛书很专业，涉及面广，针对性强。

——温州森马人力资源总监杨先生 中研是最专业的服装咨询公司之一。

——北京依文董事长 夏华女士 好的培训应该既有理论的指导，又有实践经验的积累，中研是将二者很好结合的顾问公司之一。

——凯撒特许部经理 刘如生先生 本套丛书实战性强，能解决企业实际工作中普遍的及深层次的问题。

——马克·华菲人力资源总监 逢先生

## <<打造年薪100万的营销总监>>

### 编辑推荐

如何在激烈的市场竞争中立子不败之地？  
如何拿到年薪100万？  
如何成为顶级营销总监？  
《打造年薪100万的营销总监》帮助您构建系统的专业领域解决方案。  
让您从容应对岗位的风口浪尖！

<<打造年薪100万的营销总监>>

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>