

<<销售改变世界>>

图书基本信息

书名：<<销售改变世界>>

13位ISBN编号：9787300092645

10位ISBN编号：7300092640

出版时间：2008-5

出版时间：中国人民大学出版社

作者：（美）康利，（美）菲什曼 著，闫鲜宁 译

页数：191

译者：闫鲜宁

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>

<<销售改变世界>>

内容概要

营销为王，在竞争激烈的商业领域，营销是实现公司最大利益的一个关键因素。

本书作者认为，营销的实质是建立关系。

老式的营销是基于推销产品和服务，向顾客宣传他们为何应该购买你的产品或服务。

而新式的营销基于满足需要，与顾客建立某种建设性的互动关系。

作为多次获奖的营销人和成功的企业家，本书的两位作者通过大量例证，阐述了最符合当代精神的营销理念，并提供了一个周密而实用的营销指南，既能成功推销产品和服务，又不牺牲企业的价值观。

<<销售改变世界>>

作者简介

奇普·康利，1961年出生，获斯坦福大学MBA学位，创办了北加州最大的Joie de Vivre Hospitality（JDV）精品酒店连锁公司，管理着35家酒店，并任CEO。
与别人合著《反叛的定律：敢于在商海中坚持自己》（The Rebel Rules：Daring to Be Yourself in Business）、《商业的经验法则》（Business Rules of Thumb）等。

<<销售改变世界>>

书籍目录

编者序 引言：营销为什么很重要？

第1章 别害怕营销 做法1：把营销当成一个核心的商业战略第2章 了解你自己 做法2：以使命为基础

第3章 你对成功的定义是什么？

做法3：定义你的目标第4章 了解你的受众 做法4：积极以顾客为中心第5章 质疑通常的看法 做

法5：别限制你的市场第6章 是什么驱使顾客做出决定？

做法6：就价值和价值观做沟通第7章 情感胜过数据 做法7：先做直觉的情感沟通，然后再做理性分

析第8章 建设一个社区 做法8：授权他人成为信使第9章 言行一致 做法9：可信和透明第10章 用

你的声音力量来改变世界 做法10：利用营销来产生社会影响 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>