

<<增加销售的12种核心技术>>

图书基本信息

书名：<<增加销售的12种核心技术>>

13位ISBN编号：9787500569268

10位ISBN编号：7500569262

出版时间：2004-1

出版时间：中国财政经济出版社

作者：戴阿利奥

页数：272

译者：毛世英

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>

## <<增加销售的12种核心技术>>

### 内容概要

本书将帮助销售和营销人员透过目前商场竞争的狂热烟雾，运用威力强大的新技术，达到销售和营销战略的最高境界。

它揭示了占据领先优秀的企业 - IBM、伊斯经工、EBAY、西特、戴尔等等 - 是如何运用优势突出的技术来实现销售及营销业绩最大化的，它提供了见解独到的分析和实用性建议，包括：

- 把握跨渠道提供客户服务的技术
- 迎合在线购买者不断变化的需要和品牌经营战略
- 将互动性直接营销工具整合到现有营销战略中的方法
- 保持利润和扩大市场份额的7种短期策略
- 将呼叫中心变为战略性交通警察的途径
- 围绕客户和过程而非产品和业务单位进行组织的战略

## <<增加销售的12种核心技术>>

### 作者简介

作者：（美国）戴阿利奥（Diorio Stephen G.）译者：毛世英斯蒂芬·G·戴阿利奥，IMT战略公司 - 一家居领先地位的销售和营销战略公司的创始人和总裁。  
曾在花旗公司和通用电气公司担任营销主管，是在销售和营销战略领域深孚众望的讲演者和公认的权威人士。

## <<增加销售的12种核心技术>>

### 书籍目录

鸣谢绪论 第一章 设计与销售渠道相适应的产品第二章 在线市场的作用第三章 技术如何改变品牌经营战略第四章 互动式直复营销第五章 管理多重销售和营渠道第六章 给销售增添价值第七章 把握合作伙伴、媒体和中间商的网络以便有效影响市场第八章 把呼叫中心安置在活动中心第九章 围绕客户进行重组第十章 创建客户关怀系统第十一章 用CRM重建客户退出壁垒第十二章 购置外部服务

## <<增加销售的12种核心技术>>

### 媒体关注与评论

书评本书将帮助销售和营销人员透过目前商场竞争的狂热烟雾，运用威力强大的新技术，达到销售和营销战略的最高境界，它揭示了占据领先优势的企业，伊斯曼化工，eBay、西特、戴尔等等，是如何运用优势突出的技术来实现销售及营销业绩最大化的，它提供了见解独到的分析和实用性建议，包括：

- 把握跨渠道提供的客户服务的技术
- 迎合在线购买者不断变化的需要的品牌经营战略
- 将互动性直接营销工具整合到现有营销战略中的方法
- 保持利润和扩大市场份额的七种短期策略
- 将呼叫中心转变为战略性的交通警察的途径
- 围绕客户和过程而非产品和业务单位进行组织的战略

## <<增加销售的12种核心技术>>

### 编辑推荐

本书建立在对客户和“全球2000家”公司中的销售与营销经理们的数千次采访的基础上，介绍促进营销和销售收益的12种致胜战略。

它们也是作者15年来对全世界最好的营销商 - 包括IBM、通用电气、美国运用、花旗集团以及吉列在内的一些公司进行指导的个人经验的最高总结。

它为销售和营销人员展示了该如何成功地将当下及未来的技术融入到他们现有的销售和营销战略中，在其将注意力集在在特殊群体乃至个体客户的需要和欲求的同时，教他们扩大其营销范围。

<<增加销售的12种核心技术>>

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>