

<<像哈维·麦凯那样营销>>

图书基本信息

书名：<<像哈维·麦凯那样营销>>

13位ISBN编号：9787500649151

10位ISBN编号：7500649150

出版时间：2002-11

出版时间：中国青年出版社

作者：哈维·麦凯

页数：300

译者：潘东杰

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>

## <<像哈维·麦凯那样营销>>

### 内容概要

《像哈维·麦凯那样营销》规则只有两种。

规则一：规则是不断变化的；规则二：唯一不变的规则是规则一。

谈判和打扑克牌一样：一副好牌不如摸清对手底牌。

优秀业务员有三项业务，按顺序排列：客户、公司、自己。

交朋友费工夫，丢朋友一句话。

赞美比责难更有效。

哈维·麦凯将他近50年商场的经验，从一个小小的信封业务员到自创一家公司当老板的各种体会，全部浓缩在这本书里。

在书中，作者风趣而睿智的叙述，把他多年销售以及营销管理生涯的感思和领悟，通过一个个短小精悍的故事展露在我们面前，每一个故事的最后都会有麦凯的治业箴言，读来轻松，感情良久。

你将学会如何构建自己的人脑网络、如何得到订单、如何维护与客户的长久关系，还可以学习如何聪明的送礼物、如何跟老板要求加薪、如何留住员工的心等等.....内容丰富而又有具体实质性的参考价值。

## <<像哈维·麦凯那样营销>>

### 作者简介

作者：(美)哈维·麦凯 译者：潘东杰哈维·麦凯，世界排名第一的人际关系大师，麦凯信封公司董事长，年营业额超过7000万美元。

他被国际演讲协会评为全球五大演说家之一，每小时演讲费高达4万美元。

他还是美国最抢手的商业代言人，每周在全美50家报纸上发表商业箴言，被《财富》杂志称为“万能先生”。

《纽约时报》最近评出15本最佳自我成长书籍，其中，麦凯的作品便占了两本，即《攻心为上》和《口渴之前先挖井》。

除了是一位出色的商业领袖之外，麦凯还是一名活跃的马拉松运动员。

<<像哈维·麦凯那样营销>>

书籍目录

前言  
第一部：小兵立大功 近友、亲敌 天下无难事，只怕有心人 获胜 活到老、学到老 新公公大人 志工乐无穷 模糊逻辑 把握时光 另一出傻剧 重新出发，从不嫌晚 决心可让平凡变成非凡 相信自己 临渊羡鱼，不如退而结网 送礼学问大 成事通——有他就搞定 创意杀手 坚持百忍、必能胜出 竞争又合作 自以为是，什么都不是  
第二部：不畏竞争  
第三部：实战经验  
第四部：管理须知  
第五部：优先处理

## <<像哈维·麦凯那样营销>>

### 章节摘录

第十一章 志工乐无穷 当过兵的人对以下这一幕应该都不陌生：“好，有谁志愿清洗船头、刷甲板、刮定位桩。你，你，还有你，出列。有过这种经验，难怪我们在听到“志愿”这个字眼时会戒慎恐惧。但是，如果能允许我暂时展露粗犷的商人性格的话，我认为如果能成为一位活跃的社区志工，对个人是最有利的（不包括那些因你的服务而受惠的人）。

当我20岁时，父亲告诉我，他认为我人生的四分之一应该奉献给志工服务。我听从父亲的教诲，这些年来志愿加入了一些组织，包括担任明尼苏达管弦乐团及格思里剧团的董事，为明尼苏达大学乐团的中国之行筹措旅费。

每个非营利组织都需要人力与财力支援，它们需要有人来筹钱。筹措经费是相当重要的。如果你愿意成为一位募款人，你必须加强你两方面的技巧：一、推销 如果你想学推销的话，第一步先学向人乞讨金钱，被人拒绝是学会行销的最佳训练方式。哦，你是律师、医生、会计师，所以不必向人推销？别作梦了。

或许在20年前是如此，但现在可不是这样了。在我住的镇上，前联邦法院法官也免不了要上电视打广告。你也可以发现医生的照片刊登在告示板及巴士上，会计师在当地报纸上刊登服务广告，现在没有一行是不竞争的。

二、建立人脉 不管你靠什么维生，你都需要客户，赢得客户的最佳方法就是先认识他们，也就是说要尽可能多认识人。

募款活动最大的好处在于你碰到的人通常都有点资金，有资金的人往往是最佳的客户。当我担任美国癌症学会明尼苏达州分会会长时，我志愿花一年的时间全州走遍，并且提供八个癌症咨询中心供人利用。

当然，专业医疗人员总是和我一起巡回全州。我不敢说这些医生对我的信封生意有重大的助益，但是多年后，只要我一通电话给他们任何一位，我一定可以获得全国最好的医疗建议与推荐，这些人脉确实好用极了。

美国的志工服务目前正进入一个新纪元，政府扮演提供者的社会服务角色正日渐减少，对志工的需要则与日俱增。

你不必像我建议的一样，要另有目的或是想当个推销员，才能成为一位有价值的志工。非营利性组织很乐意接受秉性敦厚、乐于助人的人当他们的义工，而不必是能言善道的活动家。

助人和跑步及运动竞赛一样，都会带给你身心舒畅的满足感。经常担任义工并助人的人，他们对人生会有一个比较健康的看法。他们比较会是积极行动者，而且过得比较快乐。

我看过一份这样的研究报告，所有受访者都强调志工服务让他们活得更好，我同意。

.....

<<像哈维·麦凯那样营销>>

编辑推荐

《像哈维·麦凯那样营销》全美营销经理、业务员的必读书。  
世界人脉关系第一人、《纽约时报》畅销榜榜首作家。

<<像哈维·麦凯那样营销>>

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>