

<<营销团队特训读本>>

图书基本信息

书名：<<营销团队特训读本>>

13位ISBN编号：9787500835196

10位ISBN编号：7500835191

出版时间：2005-6

出版时间：工人出版社

作者：桑林

页数：220

字数：135000

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>

<<营销团队特训读本>>

内容概要

写作这本书的最初来源是作者于2004年6月发表于中国营销传播网上的一个两个主题贴子，一个题名为《不可能的任务》，另一个是《索思科之梦》，笔名是日光海岸，这两个贴子纪录了我在工作中的一些心得与体会，作者写这些东西并没有特别的目的，只是一种习惯，是一种总结与反省。最初只是很随意的写作，令人欣慰的是有许多朋友回复，并提出了自己的感想与看法，有一种交流的快意。

有的朋友提出，可以将这个贴子整理一下，整理成一本“情景案例式的营销实战专著”，最早提出这个建议的朋友就是刘观涛兄，在他的建议与不懈的鼓励下，经过近六个月的整理扩充与修改，于是就有了这本《营销团队特训读本 - 优秀营销员是这样炼成的》。

这本书并不是教材型的书，更谈不上是一本“专著”，这只是一个奋战在渠道开发一线的营销人员的手记，是一本纪录了一个营销人员成长历程的手记。

作者相信只要是投入过身心于营销事业的营销人员都会有自己的经历与感想，而这些都是宝贵的财富，作者的区别只是将这些东西以文字的形式表示出来，以飨读者。

至于本书中的内容是不是真正具有价值，就留给读者朋友们来评说吧。

<<营销团队特训读本>>

作者简介

桑林，辽宁省抚顺人。
1993年起在金融系统工作多年，2000年辞去公职南下厦门。
从事过杂志采编、行政主管、企划设计多种职业。

2001年进入某台资企业，任渠道开发专员、区域经理。
后供职于某国有大开型电子公司。
现供职于某港资中国总代理公司，任分支机构经理。

<<营销团队特训读本>>

书籍目录

一、缘起二、我们的任务——计划之初三、必要的核心——DOY四、我们有什么?——只有一面旗五、合适的才是最好的——只要两种人六、环境及等级制度——必要的氛围七、准备好了吗?——砺马磨枪八、没有结果的努力等于零——第一单九、激情重现眼前——纪录之实十、心态决定答案——问题及回答十一、实力还是运气——理性的分析十二、思想上的统一——金山茶话十三、最简单的方法——流程锁定十四、红旗制度——困境与困惑十五、最残酷的激励——同室操戈十六、绝对不能犯的错误——十大铁律十七、网——湖北攻略十八、有情还是无情——特殊管理十九、致命的支持——经销商会二十、条条大路通罗马——团队掠影二十一、痛苦只属于弱者——梦兮魂兮二十二、索思科之梦——最后的补充后记

<<营销团队特训读本>>

媒体关注与评论

书评卖场经理认为：这本书讲述每一个销售细节、讲述如何执行、近似于“具体操作版”的《细节决定成败》和《执行》。

——中国图书商报除了“实战+细节”的突出特色，该书文字极富感染力，能让从事以艰难任务的营销人在挫折中感到亲切的激励，还具备志书的特色，近似于“中国销售人”的《致加西亚的信》和《没有任何借口》。

——中国图书商报一口气读完，读得心里酸酸的。

很有效的市场开发方法，极低的成本带来最大的价值。

我无法评判他的对与错。

这是一种博弈，而作者，也得到了成长。

也许，所有的磨难都是种财富。

——侠客文章的精神深深的感动着我。

一个super sales必备的精神。

努力成为这个行业的第一和公司的第一是我们所追求的目标。

成功的人想办法，失败的人找理由。

——淡泊宁静非常佩服这个公司的培训，这种魔鬼式训练方法造就销售精英的有效之道。

——沧浪我刚做渠道，看了这篇文章收获很大呀！

谢谢这位大师哥。

——时光之外恭贺你取得80%增长，要知道，这不是一次容易的经历，如果公布于众，可能大家都有所受益。

——苍茫剑客

<<营销团队特训读本>>

编辑推荐

一部情景案例式本土营销经典教程，独特的竞争制度和特训方式，练就了营销人超群的心理素质和超强的细节执行力。

这样的营销团队无往不胜。

如果按照书中的细节去执行，你一定能够从零走向辉煌！

一本真正的实战+细节渠道手记。

本部变不可能为可能的本土营销经典教程。

<<营销团队特训读本>>

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>