

<<商务沟通的城市秘笈>>

图书基本信息

书名：<<商务沟通的城市秘笈>>

13位ISBN编号：9787504460271

10位ISBN编号：7504460273

出版时间：2007-10

出版时间：中国商业

作者：嵇万青

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>

<<商务沟通的城市秘笈>>

内容概要

无论时代如何发展，沟通永远是人类社会的不变主题；无论市场如何变换，沟通永远是营销的第一要素。

本书创造性地将营销过程中最基本的“沟通”环节放大，根据不同城市人们的性格特点，总结出了最基本的与营销产业链关联者的沟通技巧。

书中针对中国20个商业主流城市，从城市形态、市民性格、交流方式等方面进行全面而深入的剖析，同时辅以在相应城市中实施过的商业案例，让读者既了解城市及其性格，又能把握商务沟通的技巧，获得实战借鉴。

<<商务沟通的城市秘笈>>

作者简介

嵇万青，主持创意策划了小天鹅·波尔卡空调、红豆·相思鸟内衣、双洋·太空酒、今世缘酒（原高沟酒）等品牌新产品上市推广方案。

策划并执行大型整合营销案例数十起，包括：辉煌太阳能热水器、波司登羽绒服、乡村树休闲服系列、小天鹅家电、隆力奇纯蛇粉市场差异化营销、山东胜利股份农村市场成功案例、中国服装城（常熟）、奇强洗衣粉等。

其中，《同一首歌》走进波司登、波司登杯自由式滑雪世界杯比赛、波司登《夫妻剧场》等策划方案得到了良好的效果和业界的广泛肯定。

曾经获得中国策划专家奖、广告人·中国案例金奖、CCTV体育营销案例金奖、2004中国十大营销人，中国最具影响力营销50强等荣誉。

出版作品有《品牌成长的非常6+1》，《商务沟通的城市秘笈》等。

<<商务沟通的城市秘笈>>

书籍目录

和北京人一起高谈阔论 和北京人谈生意，不能不谈政治。
和上海人一起将精明进行到底 知上海人谈生意，坚忍和宽容是第一要素。
和天津人一起自得其乐 和天津人谈生意，要熟悉码头文化。
和重庆人一起雄起 和重庆人谈生意，讲究麻、辣、烫。
和广州人一起钻进钱眼儿 和广州人谈生意，只谈钱，莫言其他。
和杭州人一起做儒雅商人 和杭州人谈生意，注意绵里藏针。
和南京人一起稳中取胜 和南京人谈生意，要学习他们的扬长避短。
和长沙人一起斗志昂扬 和长沙人谈生意，慎言“老子天下第一”。
和武汉人一起不信邪 和武汉人谈生意，要当面锣对面鼓。
和成都人一样热爱生活 和成都人谈生意，主动是第一要素。
和济南人一起兼容并蓄 和济南人谈生意，规避冒险是主题。
和郑州人一起逐鹿中原 和郑州人谈生意，最好走上层路线。
和昆明人一起与彩云相伴 和昆明人谈生意，要顺其自然。
和西安人一起以静制动 和西安人谈生意，要有足够的耐心。
和太原人一起勤俭崇信 和太原人谈生意，要显得勤俭和勤劳。
和哈尔滨人一起在太阳岛上 和哈尔滨人谈生意，要做出些感情投资。
和沈阳人一起忽悠并被忽悠着 和沈阳人谈生意，要注意保持距离。
和深圳人一起在乎曾经拥有 和深圳人谈生意，要提醒自己少安毋躁。
和苏州人一起以柔克刚 和苏州人谈生意，要做到严谨缜密。
和大连人一起不做东北人 和大连人谈生意，讲究高调出击。
后记：分享一个典型案例全国品牌 区域推广——“康师傅”品牌推广创新策略

<<商务沟通的城市秘笈>>

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>