

<<营销心理学实战技巧>>

图书基本信息

书名：<<营销心理学实战技巧>>

13位ISBN编号：9787798621662

10位ISBN编号：7798621660

出版时间：2012-9

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>

<<营销心理学实战技巧>>

内容概要

掌握他人心理思维过程，有如在黑暗中点燃盏盏明灯，照亮你前行的脚步。
使得你的管理方法豁然开朗、管理问题迎刃而解，管理效果突飞猛进。

怎样一眼看穿消费者？

一眼看穿经销商？

一眼看穿竞争对手？

一眼看穿团队成员？

如此，找到通往他人心灵之门的神秘钥匙，令你的业绩迅猛增长？

这一切都来自于这门课程——《营销心理学实战技巧》

<<营销心理学实战技巧>>

书籍目录

第一部分：消费心理学

八种人格客户的营销方式

强势品牌定位的九个方法

品牌推介FABE介绍法

中国消费者四大心理特征

弱势品牌定位的四大法宝

顾客关系“120期望法则”

第二部分：渠道心理学

渠道本质...厂商间的互动博弈

渠道管理的四种关系

渠道设计...厂商关系发展的五个阶段

大客户渠道拜访技巧

第三部分：团队心理学

四种团队类型和本质

团队绩效的六大经典法则

营销团队激励的八种方法

团队管理者八大价值观误区

营销团队的控制方式

<<营销心理学实战技巧>>

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>