

<<心对心的营销>>

图书基本信息

<<心对心的营销>>

内容概要

通过对这个新市场营销模式的规则的理解，你可学会

- 吸引新的顾客
- 更好地理解你的顾客
- 创造非凡的顾客忠诚
- 找到顾客的购买热点
- 从你的顾客开销中获得最大的份额
- 使一条信息为人所理解
- 给你的顾客一个惊喜
- 自己做有效的市场研究
- 教育员工以顾客为中心

<<心对心的营销>>

作者简介

Harry Alder工作经验丰富，曾在许多知名企业担任要职，并担任过大量社会职务。现在为著名公司培训高级管理人员，擅长的领域有创造性和创新能力，现代沟通技巧和个人效能。

Alder博士拥有工商管理硕士和博士学位，是一位广受欢迎的会议发言人和演说家，在世界各地都

<<心对心的营销>>

书籍目录

导论

第一章 处于困惑中的市场营销

第二章 时刻想着顾客

第三章

神经语言程序思维模式

第四章 建立关系

第五章

激励两种顾客购买的策略

第六章 理解沟通

第七章 顾客怎样做决定

第八章 顾客思想的关键点

第九章 公司思维模式

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>