

<<营销训练营>>

图书基本信息

书名：<<营销训练营>>

13位ISBN编号：9787806971871

10位ISBN编号：7806971874

出版时间：2004-5-1

出版时间：海天出版社

作者：张良

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>

<<营销训练营>>

内容概要

本套丛书通过对营销规划、营销战略、营销管理、营销方案执行、营销团体建设以及营销人员培训相关内容进行系统的阐述，并结合案例深入剖析，成为一套专业、系统的以营销经理人才培养为主题的实战丛书。

本套丛书采用了哈佛MBA案例教程方法，精心选择了国内外众多知名企业的正反面案例教程。理论与实战结合紧密，分析透辟，可操作性强，为国内企业解决市场营销问题提供了一套完整的金牌营销方案。

本套丛书重点培养读者的市场洞察力，以及规划能力、信息战的能力、整合营销的系统能力、营销企划能力、营销执行监控能力、营销团队的管理建设与激励能力。

本套丛书针对当前营销经理工作中的实际需要，进行了系统的理论总结和方法归集。适合营销人员、营销经理、企业总裁、中小企业创业者以及大中院校学生使用。

<<营销训练营>>

书籍目录

序：没有经过培训的员工是企业最大的浪费

第一章 你就是推销之神

第二章 掌握客户心中的欲望

第三章 推销员自测题

第四章 为什么顾客不向你买

第五章 为什么向你买？

第六章 诱导客户

第七章 敏于观察 善于倾听

第八章 处理客户的反对意见

第九章 经典推销法

第十章 为什么现在就要买

第十一章 如何结束一场推销

第十二章 提高销售成功率

第十三章 售后服务创造更多价值

第十四章 比对手多努力五倍

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>