

<<G67 营销制胜的五种能力(VCD/软)>>

图书基本信息

书名：<<G67 营销制胜的五种能力(VCD/软件)>>

13位ISBN编号：9787900196248

10位ISBN编号：7900196242

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>

## <<G67 营销制胜的五种能力(VCD/软)>>

### 内容概要

竞争席卷而来，企业突围在即！

营销管理人员不但要全面掌握市场趋势，更要有一定的能力来应付企业面临的种种问题。

如何提升整体竞争力？

如何在微利经营时代发掘市场的潜力？

如何应对市场的瞬息万变？

如何培育知名品牌？

实战销售的真谛在哪里？

本课程以营销制胜的五种能力为主线，运用大量案例详细讲解了五种能力的实践运用，帮助您提高营销策划能力，轻松解决销售实战中的难题。

书籍目录

第一讲 制胜营销概述

1. 制胜营销的意义
2. 什么是营销

第二讲：营销的误区

1. 营销的八大误区
2. 总经理在营销中的作用

第三讲：能力一：明确目标（上）

1. 什么是战略
2. 战略定位的意义
3. 企业发展阶段分析

第四讲：能力一：明确目标（下）

1. 营销的概念
2. 成功战略的突破点

第五讲：能力二：选准目标（上）

1. 客户定位决定市场定位
2. 单一产品的定位
3. 广告效果分析

第六讲：能力二：选准目标（下）

1. 品牌定位的三个时代
2. 如何进行市场定位
3. 怎样用广告吸引客户

第七讲：能力三：系统运营

1. 服务的营销策略
2. 客户需要的五大动机
3. 服务过程的构成要素

第八讲：能力四：传播执行（上）

1. 整合营销的魅力
2. 新营销概念—无聊营销

第九讲：能力四：传播执行（下）

1. 公关与广告的关系
2. 促销组合决策

第十讲：能力五：抓住核心

1. 营销与促销的要点分析
2. 产品的生命周期

第十一讲：制胜营销总结

1. 营销观点总结
2. 制胜营销的核心

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>