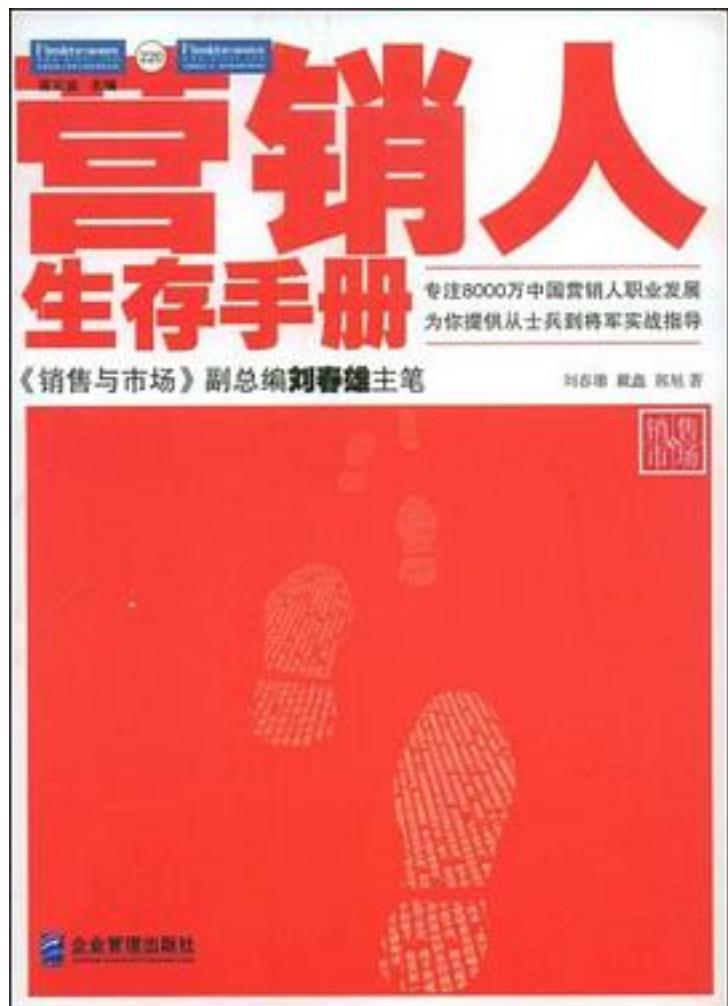


营销人生存手册



[营销人生存手册 下载链接1](#)

著者:刘永炬

出版者:京华出版社

出版时间:2004-1

装帧:

isbn:9787806008621

前言:

写这本书，我的初衷是希望给有过几年营销实战经历的人一些参考，以便让其能从自身的工作实践中获得收益。在写作的过程中主观愿望总是希望把问题写得全面、全面、再全面，这样一来，反而把很多问题阐述得过于具体。其实，我的本意只是希望把营销的问题说清楚，使很多在市场上混淆的营销概念得以清晰。

很多理论性的书籍也在总结和归纳实战中的流程和概念，但经过纯理论的归纳，有些就变成元素之间的关系论证了，大家读起来感到更加的困惑和不解。问题的关键是，元素之间的关系代表不了实际的工作流程，也不能说明我们工作目标的达成结果，所以，把营销的工作流程和操作方法进行归纳就成了这本书的主旨，而针对的对象当然是在市场一线的营销人员。

由于日常工作很忙，写这本书的时间基本都是在晚上，难免有思维本清晰的时候，但为了让更多进入营销领域的朋友少走些弯路，让市场上的营销理念更加清晰，让更多的人能够分清楚营销中的对错关系，我还是努力写完了这本书。

最近两年，我更多的是从事企业策略性的问题诊断和高管人员的培训，对一些基础的销售技巧问题接触有限，所以这本书较少地涉及到这方面的问题，更多的是传授方式和方法，我真心地希望这本书给读者带来的更多的是应用上的帮助。

作者介绍:

目录:

[营销人生存手册 下载链接1](#)

标签

营销

marketing

评论

[营销人生存手册 下载链接1](#)

书评

[营销人生存手册 下载链接1](#)