

業績100%達成學!



[業績100%達成學!_下载链接1](#)

著者:常樺

出版者:九角文化

出版時間:2005年02月01日

裝幀:

isbn:9789867293039

業務推廣必備案頭書!!

公司改變業務新人態度必讀專書!!

行銷是一門科學，更是一門藝術。它要求行銷人員不僅要行動，更應該靠智慧來行動。本書寓智慧於行銷，重視行銷活動中的方法、技巧，從每一個行銷實戰案例中尋求智慧的源泉，幫助讀者利用智慧的行動，開拓出廣闊的市場。書中的智慧都來自實戰，它涵蓋了行銷過程中應該注意的方面，篇篇精彩又具深意，隨時翻閱，必有啟發，是行銷人員必讀的實戰方略。

作者介紹:

常樺

1975年生，河南省鄭州市人，長期從事企業營銷管理工作，曾服務於大陸官方國有企業和外商企業，擁有豐富的營銷經驗。主編有《哈佛模式·營銷管理》，《企業管理爭鳴書系》，《經理人書架》，《領導全書》。

目录: 前言 行銷是一門科學，更是一門藝術

第一章 溝通智慧

精心塑造第一印象
多用讚美的語言
用漂亮的話題來開頭
用動聽的聲音打電話
取得雙方的共鳴
做一個好聽眾
身體比嘴巴更會說話
把客戶看清摸透
找出對方的興趣所在
尊重客戶的每一個決定
站在客戶的立場思考
解除對方心理負擔
與客戶建立牢固的友誼
冷靜對待客戶的拒絕

第二章 應變智慧

一步一步地朝著目標前進
抓住客戶的心動之鈕
保持樂觀向上的心態
故做不在乎
放長線釣大魚
堅決避免爭論
巧借大樹好乘涼
耐心周旋，反覆渲染
巧用親情動人心
用提問的方式應變
讓貨幣升值
捨近求遠抓契機
撒個「彌天大謊」
利用團隊的優勢

第三章 經營智慧

抓住消費者的需要
提高預見力
樹立為顧客服務的觀念
客戶永遠都是對的
把客戶的利益放在第一位
敢於向強者挑戰
創造一流名牌
語不驚人死不休
追求高額利潤

第四章 競爭智慧

鞏固自己的陣地
以靜制動
尋找市場縫隙

烘雲巧托月
巧借名人效應
自報家醜揚美名
避實求虛，圍魏救趙
找個強者作對手
退一步海闊天空
做一筆少花錢的廣告
盛情相邀挖人才
乘虛而入，搶佔市場
堤外損失堤內補
強強聯合，優勢互補

第五章 談判智慧
不打無準備之仗
表明立場，展示實力
互惠互讓，謀求雙贏
掌握讓步的時機
牽住牛鼻子
巧妙刺探「軍情」
善於聽出言外之意
不要輕易讓步
布羅網巧設陷阱
耐心做觀眾
轉移話題，聲東擊西
巧妙的迂迴戰術
利用對方的競爭心理
來個獅子大開口
與眾不同的沈默
投石問路
疲勞轟炸的智慧

第六章 超越智慧
用知識武裝自己
瞭解並喜歡你自己
永不放棄再來一次
相信自己的產品
打破習慣的束縛
為未來做好計畫
該放棄的當放棄
不犯同樣的錯誤
• • • • • (收起)

[業績100%達成學! 下载链接1](#)

标签

评论

[業績100%達成學! 下载链接1](#)

书评

[業績100%達成學! 下载链接1](#)