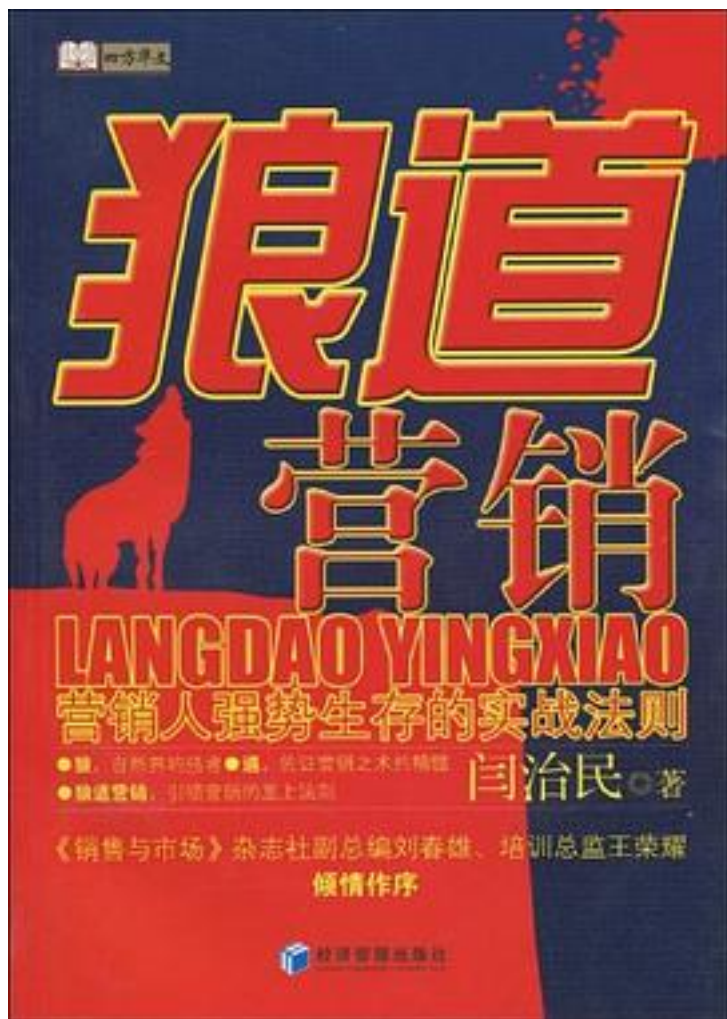


狼道营销



[狼道营销_下载链接1](#)

著者:闫治民

出版者:经济管理

出版时间:2010-2

装帧:

isbn:9787509608180

《狼道营销:营销人强势生存的实战法则》 内容简介：优胜劣汰是自然的铁律，弱肉强

食是生存的法则，我不怕激战，更善于游击；我懂得养精蓄锐，也会持续几天只盯同一个猎物；我们的眼里没有弱者，但无论对手多么强大，我们都要群体进攻，相信自己能够找到战胜它的方法。

作者介绍:

闰治民
著名职业化训练专家、营销实战专家、培训师。拥有十多年团队管理、营销管理和咨询经验，是国内DET式培训模式创立者，中国职业经理人（CPM）培训认证中心特聘讲师，中国总裁培训网金牌讲师，郑州大学职业经理人训练中心特聘讲师。现任上海盛翔管理顾问有限公司合伙人，首席导师。

目录: 上篇 高绩效营销团队呼唤狼性回归第一章
呼唤狼性回归——狼性营销团队组建本质 第一节 一切都从认识狼开始 第二节
狼性有善也有恶 第三节 辩证的心态看待狼性 第四节 学习狼性的优秀之处而不是血性
第五节 你是人而不是狼第二章 体现狼性素质——狼性营销人员心态定位 第一节
不要被金钱奴役，要为自己工作 第二节 狼性营销人员职业定位 第三节
冲破自己的内在冰山 第四节 重新认识你的人生价值 第五节
营销人员职业生涯规划第三章 展示头狼魅力——狼性营销经理领导力提升 第一节
孙武练兵故事的启示 第二节 领导力就是执行力 第三节 狼性营销经理三大定位 第四节
狼性营销经理必须灵活运用的营销管理工具 第五节
狼性营销经理提升领导力的八项方针第四章 追求狼族精神——狼性营销团队文化建设
第一节 不要做“羊”要做“狼” 第二节 团结就是力量 第三节 狼性团队精神分析 第四节
狼性营销团队的特征 第五节 狼性营销团队文化的建设策略 下篇
营销人强势生存的八条狼性法则第五章 狼性之纪律——成功的路基 第一节
没有规矩，不成方圆 第二节 严明自律方可制胜 第三节 不要找任何借口 第四节
执行，绝对服从第六章 狼性之谋略——将智慧充分运用 第一节
以逸待劳，养精蓄锐和以变应变 第二节 欲擒故纵，先放后收觅战机 第三节
瞒天过海，以假乱真出奇招 第四节 避实击虚，攻其要害摧枯拉朽 第五节
声东击西，布疑阵出奇制胜 第六节 笑里藏刀，麻痹对方的警惕心第七章
狼性之坚韧——逆境不言败 第一节 在逆境中改变自己 第二节 在磨难中历练自我 第三节
学会卷土重来 第四节 用耐心换成成功 第五节 坚持到底就是胜利第八章
狼性之野劲——主动出击势不可当 第一节 机会不是等来的 第二节 瞅准了就冲上去
第三节 细节决定成败 第四节 盯住猎物不放松第九章 狼性之无畏——无往而不胜 第一节
狼的字典里没有“退”字 第二节 学会战胜自我 第三节 斩断退路赢得出路 第四节
无畏，无往而不胜第十章 狼性之眼光——准备充分再出击 第一节 知己知彼，把握机遇
第二节 用好奇心培养良好的洞察力 第三节 营销未动计划先行 第四节 透过现象看本质
第五节 出击前保持最好的状态第十一章 狼性之沟通——以沟通获得青睐 第一节
科学的沟通最有效 第二节 掌握沟通的技巧 第三节 观察与倾听 第四节
语言的威力第十二章 狼性之执著——不达目的誓不罢休 第一节 锲而不舍才能走向辉煌
第二节 克服营销障碍 第三节 消除客户的抵制 第四节 从异议中寻找成交的机会 第五节
继续拜访说“不”的客户 第六节 面对客户的拒绝不要轻易退缩 第七节 找出失败的原因
第八节 失败的经验更宝贵 第九节 反败为胜之道
· · · · · · ([收起](#))

[狼道营销_下载链接1_](#)

标签

销售

成长~

市场营销

商业技能

名牌

评论

快毕业了，今天专门用半天时间把自己以前读过的一些书整理一下，算是对自己大学的一个小小总结。大一读过的书早忘名字了，所以只能整理大二下半学期以来能记起的一些比较好的书名，这些书陪我走过了过去的一年半时间，也是它们让我一点点从几年前的失败阴影中走了出来。时光荏苒，如今，自己即将走出学校，不过这些书带给我的阳光和感动却是一生的，谢谢这些书的陪伴，以后的人生路，我将义无反顾，勇往直前。

[狼道营销_下载链接1](#)

书评

[狼道营销_下载链接1](#)