

不战而胜



[不战而胜_下载链接1_](#)

著者:高建华

出版者:机械工业

出版时间:2011-3

装帧:

isbn:9787111332336

你是否希望赢得这四个权力——主动权、主导权、话语权、定价权?你如何才能赢得这四个权力——选对路、找对人、问对话、做对事?本书从市场营销的角度对以上问题进行了系统阐释,给中小企业管理者、营销管理者提供了简单易行的营销战略战术,它的实用之处在于有工具、有方法;包含了7个成功企业的完整操作范例,它的实战之处在于有案例、有点评;作为著名专家高建华先生倾力打造的管理读物,它的实在之处在于有实践、有效果。

作者介绍:

高建华

对外经济贸易大学、南京大学商学院、北京大学汇丰商学院、吉林大学管理学院正式授牌客座教授。

中国为数不多的具有国际化经验的高级职业经理人。曾任中国惠普公司助理总裁、首席知识官(CKO)、公司决策委员会成员、市场总监、战略总监,苹果电脑公司中国市场总监等职务。

顶级经管类杂志封面人物:《世界经理人》、《中外管理》、《销售与市场》、《职业经理人》、《培训》等。

曾获得中国十大优秀实战培训讲师、中国十佳战略管理专家、中国十大企业文化专家、中国最受尊敬企业家、中国十大营销杰出专家等荣誉称号。

从1997年开始，先后帮助伊利乳业、万科地产、雷士照明、海洋王照明等20多家企业完成了以营销战略为核心的5年战略规划。促成了这些企业在短时间内成为业领先者，绝大多数被咨询企业都实现了5年10倍以上的业绩增长。

目录: 目录

推荐序独辟一座山牛根生

前言

回顾篇 市场经济与市场营销概述

第一章 解放思想，正视利益驱动

一、善用利益驱动来解决企业的问题

二、换位思考，用“疏导”代替“堵截”

三、学会借力才能后来居上

第二章 超越自我，走向世界

一、市场经济的本质与游戏规则

二、市场经济的四个发展阶段

三、中国式营销无法走向世界

四、从中国制造到中国创造有捷径吗？

五、低价中标是自欺欺人的把戏

六、迷路时回归经营管理原点

七、成为有实力的“隐形冠军”

• • • • • [\(收起\)](#)

[不战而胜_下载链接1_](#)

标签

营销

高建华

创业

商业

管理

顶层设计

能力方法论

多看限免

评论

任何中国的营销从业者都应该学习的一套经典课程！

外企管理营销兵法，于无声处听惊雷

过于口语化，缺乏系统的方法论。可以看作是高总咨询服务的营销广告。

这种才是真才实学的好书

总之就是开卷有益喽，讲得还是挺好

参与过创业对其中的一些观点非常赞同！
过几年在重读一遍，感觉里面很多东西以目前的阅历还理解不了！

老高的精华再版之作，看了四次，感觉值10000的课程。

可作为战略营销的入门书。

我已加入高建华老师的直播。高老师每周二和四晚上8点解惑直播，

可以搜微信公众号：高建华赢在顶层设计（gjh16880）。读了他的书，受益匪浅。
顶层设计思维逻辑有5点： 1、从后往前看，以终为始；
2、系统化思考，忌头痛医头脚痛医脚； 3、利他化驱动，利他思维；
4、战略规划实现战略的路径要剧本化分工； 5、顶层设计要图形化描述。 很棒！！！

[不战而胜_下载链接1_](#)

书评

[不战而胜_下载链接1_](#)