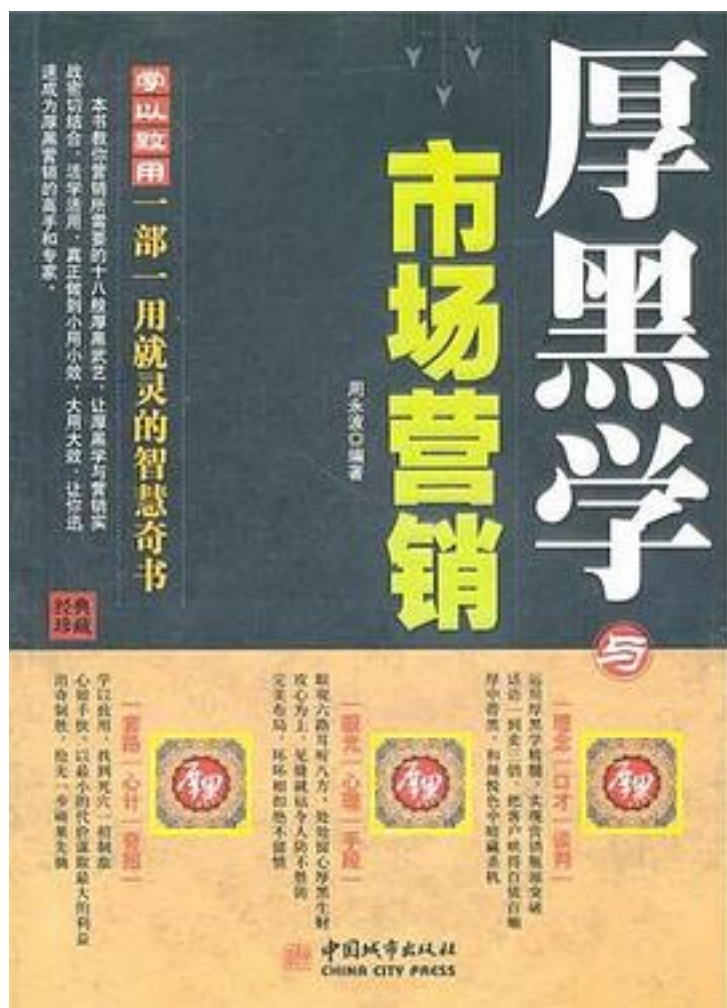


# 厚黑学与市场营销



[厚黑学与市场营销\\_下载链接1](#)

著者:周永波

出版者:中国城市

出版时间:2011-6

装帧:

isbn:9787507424645

《厚黑学与市场营销》讲的是厚黑学在营销中的灵活运用，即将厚黑学的精髓运用到营

销过程中，进而实现营销瓶颈的突破。《厚黑学与市场营销》告诉你，如何在营销中灵活运用厚黑学。

《厚黑学与市场营销》教你营销所需要的十八般厚黑武艺，让厚黑学与营销实战密切结合，活学活用，真正做到小用小效，大用大效，让你迅速成为厚黑营销的高手和专家。

作者介绍:

目录: 第一章 市场营销中的厚黑理念 运用厚黑学精髓，实现营销瓶颈突破  
以穷困刺激赚大钱的野心和目标 永不满足，不仅赚得到还要赚得多  
了解自己，才能正确行事 经不起打击比失败更可怕 推销之前先推销自己  
投其所好，以利诱之 捧好顾客好做生意 顺着毛摸，让客户感到舒服  
耐心等顾客自己做出决定 把对方当成内行 坚持不懈，推销不怕被拒绝  
推销要有百折不挠的品质 第二章  
市场营销中的厚黑口才：话语一到卖三俏，把客户哄得百依百顺  
是什么决定营销的成败 推销语言一定要做到动听入耳 推销洽谈中的说服技巧  
保持耐心与礼貌的说话态度 对客户表示出关切和爱心 要让客户心里舒服  
没有热情就没有销售 用有效的讲解系住顾客的心 学的好才能说的好 好言好语好催款  
正确使用推销辞令 取得客户的信任很重要 诚恳有礼为你带来好业绩  
有一说一，有二说二 以高姿态说出自己的缺点 诚实促使顾客采取行动  
捧好顾客，给对方留退路 第三章  
市场营销中的厚黑谈判技巧：厚中带黑，和颜悦色中暗藏杀机 创造良好的谈判开端  
不可轻视的谈判寒暄 赞美恭维，促使谈判顺利成功 吹毛求疵是以攻为守的谈判策略  
抓住问题实质，攻击对方的要害 正确对待和使用威胁 拒绝对方要婉转圆滑  
抓住对方的谈判截止期限 诱使对方不知不觉自投罗网  
多听少说，尽量少发表自己的看法 吃小亏可占大便宜 要有纵观全局的战略眼光  
采取既成事实的谈判技巧 第四章  
市场营销中的厚黑眼光：眼观六路耳听八方，处处留心厚黑生财  
要有积极主动的商业眼光 处处留心，就不难发现生意 人无我有才是生存之道  
要有别人没有的商业眼光 冷静分析，避免错误决断 选对方向，明大势者赚大钱  
自己先要相信自己 做别人不敢做的生意 借力经营，靠政策赚钱  
钻空档，抢注商标赚大钱 在不经意间发现商机 以直觉下判断，凭胆量论胜败  
吃透市场，不打无准备之仗 不放弃任何可能的机会 第五章  
市场营销中的厚黑心理：攻心为上，见缝就钻令人防不胜防  
推销的产品必须是顾客所需要的 学会发现客户的需求 对不同顾客采取不同推销手段  
以压力让顾客在意-从客户的满足中获利 把顾客捧得舒舒服服 让客户产生肯定的心理  
给足面子，让对方愉悦 暗示这是最后的机会 了解客户的购买心理  
制造气氛，使客户尽快做出决定 以假象给人错觉 请将不如激将 人为制造紧缺局面  
攻心这一招，至关重要 采取投其所好的策略 利用顾客的好奇心理 第六章  
市场营销中的厚黑手段：完美布局，环环相扣绝不留情  
以意想不到的新奇手段战胜对手 你的形象价值百万 欲取先予，吃眼前亏赚更多利  
活用“吹牛”技巧 凭什么把木梳卖给和尚 广而告之，小投入大产出  
营销宣传，强化营销能力的“钥匙” 与众不同，不走寻常路 烘云托月，巧借东风营销  
名人就是最好的广告 要想卖得快，缺点变优点 第七章  
市场营销中的厚黑套路：学以致用，找到死穴一招制敌 做营销需要有“套路”  
如何建立自己的“套路” 独自实践，要有自己独特的“套路”  
从失败的推销中寻找答案 不断完善和改变推销方法和语言技巧  
诚信宜厚，厚而待人才能以信得利 和气生财是厚黑经营之道 有屈有伸，小屈才能大伸  
委曲求全，以“厚”宽大为怀 面对刁难要有耐心 多“磨”才能将事情办成  
接近货物就是接近“掏钱” 夸夸自己不过分 第八章  
市场营销中的厚黑心计：心狠手快，以最小的代价谋取最大的利益  
老鹰有时比鸡飞得还低 处心积虑，以谋取胜 放低身段，捧高客户 挫伤对方的傲气

巧妙对客户施压的技巧 迫使对方“接受” 让客户感到你的慷慨 把真诚放在第一位  
要懂人情世故 设身处地为客户着想 软磨硬泡，不成交不罢休  
借“砖”敲门，小饵钓大鱼 把自己的压力转移到别人身上 让顾客认同你的歪理  
以买一送一吸引顾客 锲而不舍不是穷追猛打第九章  
市场营销中的厚黑奇招：出奇制胜，抢先一步硕果先摘 看准机会，抢先下手  
避开对方的“实”，攻击对方的“虚” 以逸代劳，青出于蓝而胜于蓝  
不循常规，以稀取胜 竞争越激烈，创新越重要 迟人半步，先让他人铺路  
借别人的“鸡”为自己下“蛋” 只有创新才有活力 小点子大回报  
满足客户不断变化的需要 出奇意味着生财 先发制人，后发制于人  
异想天开，能把“天”做大  
· · · · · (收起)

[厚黑学与市场营销\\_下载链接1](#)

## 标签

市场营销

想读

## 评论

-----  
[厚黑学与市场营销\\_下载链接1](#)

## 书评

-----  
[厚黑学与市场营销\\_下载链接1](#)