

<<27天>>

图书基本信息

书名：<<27天>>

13位ISBN编号：9787303108275

10位ISBN编号：7303108270

出版时间：2010-4

出版时间：北京师范大学出版社

作者：赵一津

页数：178

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<27天>>

内容概要

《27天:做一个职业营销选手》已经是第三本了。
我深刻地感觉到了困惑与郁闷，选题与框架早就与出版社确定好了，但脑海中构思好的书籍内容，一旦要落实到Word文档里的时候，就仿佛变成了一块大石头压在胸口，不仅落字艰难，而且还会胸口发闷。
很长一段时间，我都处于这种状态之中。

作者简介

赵一泮（原名赵树林）：简单营销创始人，中国企业绿色学习门户CEO，深圳市百年盛世营销管理咨询有限公司总裁。

中国优秀品牌顾问100强，全球华人讲师500强，中国新农村建设学院特聘专家，个人品牌实验室常年顾问。

《销售与市场》、中国营销传播网、中国管理传播网等多家媒体专栏专家，中国总裁培训网、深圳区域经济促进会、深圳创意产业联合会等多家机构战略与人力资源顾问。

专注领域：

咨询式内训：行动式咨询（战略、营销、人力资源）：职业营销选手训练；非职业营销人的营销训练；企业绿色学习方式导入；企业战略咨询：企业营销再造；简单营销体系运营；企业简单经营管理模式；企业内部培训系统构建与运营；经销商赢利模式；企业定位战略；企业顾客战略：企业商品战略；企业经营战略；企业人才战略：企业品牌战略；差异化营销；顾问式营销：服务营销；创新营销。

书籍目录

序 职业营销选手的天职前言 职业营销选手营销是为了吃饭第一章 职业营销选手立自己于不败之地
第一天：职业营销训练是个鬼东西 第二天：职业营销训练没有老师和教练 第三天：拒绝同质化
第四天：宣布独立 第五天：习惯竞争 第六天：专注一点 第七天：人活一张脸 第八天：事前诸
葛亮 第九天：保留选择的底线第二章 职业营销选手融于人情世故 第十天：古为今用 第十一天：
今非昔比 第十二天：礼尚往来 第十三天：循序渐进 第十四天：真凭实据 第十五天：人以群分
第十六天：争权夺利 第十七天：制造稀缺 第十八天：举一反三第三章 系统控制能力 第十九天
：商务运作能力 第二十天：市场经营能力 第二十一天：目标分解能力 第二十二天：资源整合能
力 第二十三天：政策运用能力 第二十四天：快速反应能力 第二十五天：培训激励能力 第二十
六天：绩效管理能力和第二十七天：系统控制能力寄语27天——职业营销选手的摇篮

章节摘录

插图：人类有一个关于征服的规律：男人通过征服世界去征服女人，女人通过征服男人去征服世界。这个规律产生的结果是：所有无法征服女人的男人，都抱怨世界太不公平；所有不能征服世界的女人，都抱怨自己的男人太无能！

营销也有一个关于控制的规律：业余营销选手总是认为，只有通过控制每个营销战役的结果，才能控制整个营销系统；职业营销选手认为，并不是每个营销战役的结果都是可控的，职业营销选手控制营销系统的目的，是为了能够尽量控制更多的营销战役的结果。

这个规律产生的结果就是：职业营销选手通过控制营销系统去赢得更多的营销战役；在每一次营销战役中都想获得胜利的业余营销选手，失去对整个营销系统的控制。

不能控制营销系统的业余营销选手，总是认为自己之所以不能控制营销系统，第一个原因就是控制不了人，人要是都听我的话就好了；第二个原因就是控制不了事，要是所有事情都按照我的想法去发展就好了。

业余营销选手始终不知道：职业营销选手到底是怎样去控制营销系统的。

如果有一件事情，我们终其一生都不知道答案，那应该怎么办呢？

办法只有一个，只有等到进入天堂以后再去问上帝了。

于是所有业余营销选手，一旦进入天堂，看见上帝问的第一个问题就是：到底应该怎样去控制人。

上帝笑了，上帝一看到人类思考就会笑拘。

上帝笑着对业余营销选手说：控制人有15个关键点，这15个关键点是：食物；性；健康；金钱；权力；地位；荣誉；好奇心；恐惧；仇恨；爱；力量；自由；嗜好；家庭。

编辑推荐

《27天:做一个职业营销选手》：27天是唯一的选择：一个人选择了营销这个职业，做一个职业营销选手是唯一的选择。

所有想获得营销成功的企业，拥有自己的职业营销选手更是唯一的选择。

真实的营销：不缺少卓越的战略和优秀的策略，缺少的是把目标变为现实的职业营销选手。

百年盛世·营销中国——企业营销再造专家，百年盛世·学习中国——企业绿色学习的领导者，百年盛世·训练中国——职业营销选手训练第一品牌。

商业社会的本质就是营销竞争永不停息，商业社会所有的企业都必须把营销战争进行到底。

如果你连27天都不愿意付出，你永远都只能做一个业余营销选手。

<<27天>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>