

<<决战在销售之前>>

图书基本信息

书名：<<决战在销售之前>>

13位ISBN编号：9787506433341

10位ISBN编号：7506433346

出版时间：2005-5-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：林少波

页数：187

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>

<<决战在销售之前>>

内容概要

一个好的棋手，可以算到二十步以后的棋，在游戏开始之前，输赢其实已经确定了。销售也一样，所谓“功夫在诗外”，如果只关心销售额，是不可能获得成功的，企业必须在销售之外下功夫。

那么，销售之外的功夫有哪些，又该如何提升这些功力呢？

本书对此进行了深入的探讨。

此外，全书贯穿了一种“变”的营销思路，因为时代在变，顾客的心理特征在变，所以营销策略也要随机应变。

对于那些先进、有效的销售理念，本书在吸收国际大师思想成果的同时，融合了本土化的元素。

这样一本兼容备包、锐意创新的读物，定当助您在广阔的市场中大显身手。

<<决战在销售之前>>

书籍目录

第一章 营销的任务一、营销无处不在（一）什么是营销（二）营销不是推销（三）营销的着眼点——市场二、适应变化着的营销环境（一）市场营销环境概述（二）宏观营销环境（三）微观营销环境三、营销的任务（一）营销管理的任务（二）现实中营销的任务四、营销管理观念的发展（一）生产观念（二）产品观念（三）推销观念（四）营销观念（五）社会营销观念五、小结第二章 营销的“推”和“拉”策略一、“推”、“拉”策略的实质及作用二、“推”——理顺渠道（一）营销渠道的作用（二）营销渠道的类型

<<决战在销售之前>>

媒体关注与评论

领先对手最有效的方法，就是在销售之前随机应变，在决战之前就将他们远远地甩在后面！

营销最重要的内容并非是销售，销售不过是营销冰山上的一角。

一个好的棋手，可以算到20步以后的棋，在对弈开始之前，输赢其实已经确定了。

销售也一样，所谓“功夫在诗外”，如果只关心销售额，是不可能获得成功的，企业必须在销售之外下功夫。

那么，销售之外的功夫有哪些，又该如何提升这些功力呢？

本书对此进行了深入的探讨。

<<决战在销售之前>>

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>