

<<狼道营销>>

图书基本信息

书名：<<狼道营销>>

13位ISBN编号：9787509608180

10位ISBN编号：750960818X

出版时间：2010-2

出版时间：经济管理

作者：闫治民

页数：225

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>

<<狼道营销>>

前言

前几日治民邀我为他新书《狼道营销》作序，我欣然应允。

治民先生多年来一直是《销售与市场》杂志的特邀作者，我们合写的《终端营销实战技巧》系列文章曾在《销售与市场·培训版》连载，因文章极具实战操作性，引起了许多读者的强烈反响。

收到治民发来的书稿，我细细读罢，感慨良多。

面对如此激烈的市场竞争，企业越来越面对更加巨大的生存压力，在营销导向型的时代，唯有强大的营销力才能打造企业强大的竞争力。

“企”无“人”则“止”，提升企业营销力的根本是提升营销人员的专业素质与能力，能够使营销人员在激烈的竞争中像狼一样强势生存。

海尔总裁张瑞敏曾经在公开场合讲过：面对经济全球一体化，每个企业怎么想。

我认为，就是必须成为狼，与狼共舞。

因为既然要与狼共舞，你就必须成为狼；否则，把自己摆在羊的位置上，结果只有被吃掉，如果把自己变成狼，还可以拼搏一番。

正如书中所言，狼能够在极其恶劣的生存环境下强势生存，必然有值得我们学习的地方，比如狼的团队合作、危机意识、目光敏锐、永不言败等精神，但狼终究是狼，人终究是人，我们应该学习狼的优秀之处让我们变成更加优秀的人，而不是学习狼的残忍、血性，让我们变成充满野性的狼。

然而许多企业良莠不分，走进了狼性文化的误区，实为可悲、可叹之至。

狼性有善也有恶，因而我们要以辩证的心态去学习狼性文化，而首先‘学习的就是狼道而非狼术，只有正确的道，才会有正确的策略，才会有想要的结果。

<<狼道营销>>

内容概要

《狼道营销》一书以独到的视野和观点，清晰而准确地阐述了什么才是真正的狼道。

这本《狼道营销》不是一本励志书，作者根据自己丰富的职业经历与营销实践，用大量的篇幅，通过市场调研、市场开发、客户沟通、项目谈判、客情维护等方面体系化地把狼道与营销有机的结合起来，使本书的实战性非常强，许多策略和方法是学了就能用，用了就能见效。

<<狼道营销>>

作者简介

润治民 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。

<<狼道营销>>

书籍目录

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

<<狼道营销>>

章节摘录

狼性有善也有恶，人类需要用辩证的心态看待狼性。

自然界的万物都具有两面性，任何事物都是矛盾的统一体，只有用辩证的观点看待事物，才能维持自然界的和谐、永续发展。

自然界的优胜劣汰是最无情的生存铁律，而狼族经过几千年的自然考验，依然在世界各地繁衍生息，这似乎成了人类推崇狼性精神最直接的原因。

在大自然中，狼用自己的生存发展方式充分地证明了一点：适者生存。

正是这种被推崇的狼性精神，几近使人类分不清看到的应该是狼的智慧，还是它们无秩序的进攻性生存方式，使人们盲目地崇拜狼性精神，而忘记用辩证的心态看待狼性。

动物学家从长期研究中发现，在沼泽之地、在荒漠之处，看上去一般生命无法存活的地方，狼的身影都曾在那里出现过。

而狼族确实凭借着自己的敏锐、坚韧以及逆境求生的智慧，在荒无人烟之地打造出生命的奇迹。

它们创造了狼族生存方式，使得人类对狼群充满了好奇与向往。

很多企业学习狼性文化，并引入狼性文化。

企业领导者接触狼性文化时都会立刻拍板，要求自己的企业组建一个和谐、永续发展的狼性营销团队。

因为狼性精神正是企业营销团队所缺乏的精神，而这些领导者了解了狼的生活习性：狼喜群居，群而发之，群而攻之。

的确，狼群正是以这样集中个体力量的生存方式，才得以在大浪淘沙式的自然界里生生不息。

企业管理者寄希望于将一群人组织在一起，形成具有狼性的营销团队，希望营销团队成员像狼一样，在目标面前，达到群而进之的效果。

但结果往往适得其反。

很多营销人员，在团队中不能进行默契的配合，无法各司其职，常常导致营销场面混乱不堪。他们在组织上缺乏严密性，协作中紊乱至极，对营销目标实行群起而攻之的盲目性比较大。

虽然，企业领导者希望狼的勇于拼搏精神在营销团队中得到发扬，但没有掌握好狼性文化的本质所在，对狼性精神缺乏辩证的取舍观念，只会将营销人员引入歧途。

营销团队需要注意狼性文化的三大误区。

一、为达目标誓不罢休 这是对狼性文化认知最大的误区。

据说有一家做健康产品营销的公司，曾经请了一位所谓的狼性文化专家为企业营销人员进行培训，这位专家就强调营销人员要学习狼的执著精神，树立不达目标誓不罢休的工作作风。

理论上讲，这并没有错，但是这家企业却走上了极端。

在营销工作中，对没有成交的客户几乎是穷追猛打，持续不断地登门拜访，电话、短信疯狂轰炸，让客户难以招架，也有很大一部分客户招架不住，购买了产品。

其实，我们的营销人员是否想过，客户的购买并不是因为有需求才买产品，而是为了躲避这种穷追猛打。

尽管这样的营销工作促进了短期的业绩增长，但对品牌口碑造成了极大的影响。

上述的这家公司在这样的狼性文化指导下，没做多久就倒闭了。

二、冷酷无情的企业文化 国内某家发展迅速、规模很大的培训公司近年来取得了骄人的成绩。

偶然的的机会，我与他们有过一次课程合作，其间，一位课程助理对我说了一些自己的感受。

他说他们公司是一个充满狼性文化的公司，最突出的体现就是逼迫每位员工去追求卓越，为达目标誓不罢休。

每天早上，他们高呼口号后要要进行日销售额的宣誓，每个人都要当众承诺当日完成多少销售额，并要立下誓言，如果完不成将受到“惩罚”，诸如：穿异性的衣服、剃光头、做几百个俯卧撑、从一楼跑到10楼20次、当众裸奔等惩罚措施。

每天下班后要开当天总结会，完成任务的当众受到极度热情的鼓励，还要分享经验和心得；没有完成

<<狼道营销>>

任务的，不但要受到大家的指责，还要当众对自己进行检讨，并兑现自己的承诺，自我处罚。

他说之前就有一个女孩承诺如果完不成任务就裸奔，结果那天她就没有完成任务。

在总结会上，女孩做完检讨后，不得当公众裸奔，之后女孩哭着离开了这个公司。

这位助理说，在这样的公司每天都被目标和任务压得喘不过气来，每天工作都是高度紧张，下班后都是筋疲力尽，晚上睡不着，睡着了还经常被噩梦惊醒。

虽然在这样的企业文化中很多人取得了优异的成绩，也得到了不错的收入，但是太多人受不了这种精神的折磨，选择了离开，导致这家公司的人员流失率极高。

三、为达目的不择手段 某个行业的两大企业都先后导入“狼性文化”，但都强调在市场竞争中要向狼一样具有攻击性，为达目的不择手段。

这两大企业在市场竞争中显得十分血性，结果发生了一些不可思议的现象：业务人员在市场上相见要么视而不见，要么是横眉冷对，稍不顺眼可能就大打出手。

有时为了争夺同一个终端店，相互比拼价格、促销和进店费，最终两败俱伤。

当然，狼在捕获猎物的过程中也常常为达目的不择手段，比如狼经常从熊的嘴中抢食物而且每每都得手，但是在市场竞争中，这样为达目的不择手段的做法，不是真正的狼性，而是一种流氓式的竞争行为，一定不会有好结果。

以辩证的心态看待狼性，是企业打造狼性团队的基础。

事物都是辩证统一的，只有将正确的文化放在适合的环境中，才能发挥出其最大的功效。

辩证地看待狼群合作精神，一个企业只有正确地认识了狼性文化的两面性，才能在学习中汲取它的优秀之处，为企业营销团队引入适合发展的狼性精神以及狼道。

P7-9

<<狼道营销>>

媒体关注与评论

狼性的本质是生命不息，战斗不止；是坚持不懈，强悍进取；是傲视一切，奋发向上，闫治民老师的《狼道营销》用专业的视野和独到的观点把营销中可以运用的所有狼性都淋漓尽致的呈现给大家。

我相信认真践行闫老师的《狼道营销》，广大营销同仁定能像狼一样以仰天长啸的豪迈、不屈不挠的精神，强势生存，所向披靡。——畅销书《狼道》作者 罗宇 在营销导向型的时代，面对日益残酷和激烈的市场竞争，闫治民老师的《狼道营销》从根本上解决了企业营销团队的素质和执行力问题，也从根本上解决了企业的生存危机。——联纵智达咨询集团董事长 何慕 狼的个体如此弱小却能强势生存，成为草原之王狼的生存环境与当今营销人的生存环境何其相似。营销人如果要强势生存就要学习狼性精神，而闫治民老师这本《狼道营销》则是最好的读物。——美的生活电器事业部销售总经理 何毅 我非常认同闫治民老师《狼道营销》中关于狼道的独到见解和创新性的思维，我相信认真践行本书观点和方法的营销同仁一定能像狼一样强势生存，所向披靡，

——圣象管理学院院长 崔学良 非常认同闫治民老师“营销不是战争”的观点，学习狼性不是让我们充满野性，去不择手段，而是学习狼的强势生存的团结、友爱、执着的精神，从而让营销人在激烈的竞争中立于不败之地。

——著名工业品营销专家 陆和平 闫治民老师的《狼道营销》课程兼顾“道”和“术”两个直面，从而从根本上解决了营销人员的意愿和能力问题而提升了营销团队执行力，是近年来所听过的最具实战性的营销课程。

——畅销书《管理呼唤辩证法》作者、杜康股份总经理 范冠超 作为国内营销界实战派讲师，闫治民老师的《狼道营销》课程结构体系化，案例生动化，策略实战化，让营销人员实战技能和团队执行力得到全面提升。

——著名营销专家、培训师 崔自三 闫治民老师的《狼道营销》课程体现了“三多”：案例多、讨论多、模拟多，从而使培训效果达到“三实”：实效、实战、实用。我们合作《狼道营销》公开课以来，课程现场产生的大量内训需求也正好印证了“三多”和“三实”。

——合众咨询教育集团董事长 吴永生

<<狼道营销>>

编辑推荐

狼性的本质是生命不息，战斗不止；是坚持不懈，强悍进取；是傲视一切，奋发向上。

本书在充分挖掘狼性特点的基础上，做了进一步的深入探究与总结，完美地将狼道智慧引申到我们的营销工作中，并通过大量的实例，全面阐释，深度分析，为营销界人士提供了有价值的评述。

相信本书将为你的营销工作注入长久不衰的活力！

它不仅精透地讲解了狼道精神，而且与营销工作完美地结合，定能助你在营销工作中走向顶峰！

<<狼道营销>>

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>