

<<至尊企业>>

图书基本信息

书名：<<至尊企业>>

13位ISBN编号：9787806971215

10位ISBN编号：7806971211

出版时间：2004-1

出版时间：海天

作者：程伟

页数：347

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>

<<至尊企业>>

内容概要

《金牌营销经理》特别阐述金牌营销经理与营销经理两者的异同，同时附有许多具有代表性、实操性和规范性的典型营销实例，还有如何实现这些营销行为的理论支持，力求从多方位、多视角论述作为一个金牌营销经理应具备的卓越领导能力和驾驭市场的非凡素质。

<<至尊企业>>

书籍目录

前言第一章 顾客篇第一节 产品就是要给顾客用的第二节 认识市场把握时机第三节 满足顾客的需要第四节 赢得顾客的忠诚第五节 做好售后服务，保障顾客权益第二章 信息篇第一节 收集市场情报是企业正确决策的基础第二节 营销方式必须适应变化的竞争环境第三节 重视顾客讯息，保障经营利润第三章 价格篇第一节 分析市场，确定定价方法第二节 按程序进行科学定价第三节 定价策略第四节 价格实战技巧第四章 广告篇第一节 利用广告提高知名度第二节 广告定位与创新第三节 明确目标、让广告一击即中第四节 别具一格的广告企划案例第五章 人员篇第一节 建立优秀的销售团队第二节 团队中的授权管理和冲突管理第三节 积极的心态第四节 潜在客户第六章 实力篇第一节 三种竞争方法第二节 依靠创新和进取立足市场第三节 显示特色树立品牌第七章 潮流篇第一节 制定营销计划要超前第二节 选择正确的市场营销策略第三节 促销第四节 策略联盟是企业竞争的新趋势第五节 新的营销方式第八章 关系篇第一节 客户联结第二节 客户关系第三节 客户组合第四节 报酬与风险分享

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>