第一图书网, tushu007.com

# <<跋涉>>

## 图书基本信息

书名：<<跋涉>>

13位ISBN编号：9787111232162

10位ISBN编号：711123216X

出版时间：2008-1

出版时间：机械工业

作者：秦阳

页数：261

字数：217000

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

第一图书网, tushu007.com



## 内容概要

在上海完成大学学业后，主人公秦舞阳初人职场便在公司的派系之争中惨遭清洗。
在加入德资斯尔特公司从事销售工作后，凭借其过人的营销天赋和勤奋，迅速取得了不俗的市场成绩。
在凭借些许的运气躲过公司空降营销总监残酷的人事调整之后，秦舞阳成为了一名痛并快乐着的驻外营销人员，并在一年内体会到了“ 冰火两重天 ”的工作感受…… 和许多号称“ 营销实战专著 ”相比，此书真正一针见血展现了企业营销的实战技巧、营销人员工作的酸甜苦辣、办公室政治等，对打算进入营销领域的人、企业大区销售经理及其他的营销人员有着非同寻常的借鉴价值。

第一图书网, tushu007.com



## 作者简介

秦阳，多年从事建材，家居行业营销工作，先后担任菲林格尔木业（上海）有限公司销售代表，办事处经理，大区销售经理，美步楼梯制造有限公司营销总监等职。
人事营销咨询工作期间，先后服务新希望乳业、，东方商旅》杂志、LG地板、万象德炝（600371）、中国超人集团等客户。

## 书籍目录

前言第一章 斯尔特新人迅速上位 初涉职专的苦涩体验 斯尔特面试　快速把自己放入口袋第二章　两个月攻克江西　江西之旅　风波不断的经销商大会　一明一暗组合出击第三章　权贵总代理　湖北攻略　超级经销商第四章　窒息的半年　从天而降的营销总监　“血洗”营销部　如何做好客情维护第五章　半年打造全国样板市场　透心凉的市场调查结果　创造良好的个人工作环境　重拳出击南京市场　扫街外埠市场第六章　明星代言——王菲OUT、朱茵IN　王菲OUT、朱茵IN第七章　北京——营销滑铁卢　更换总代理，垃圾终端全部砍掉　初战告捷，开业曲礼海政歌舞团来了　每一天都是深深的煎熬　马背上的是后一根稻草，别了斯尔特第八章　空降盛美——秦舞阳的职业发展蓝海　一见不钟情　相见时难别亦难，东风无力百花残第九章　低调做人，高调做事　1000元买个好名声，这么好的事何乐而不为　牛刀小试，代理商培训第十章　全能战士——从制定全国营销战略到“漫漫扫街”　制定全国营销战略　清教徒般的宏大商业梦想　招商制胜——让我们一起开创大场面第十一章　渠道融资——“斩首行动”　“促销”不只是促销　“斩首”行动第十二章　我有一个梦想　借刀杀人，争权不夺利　我有一个梦想　人生得意须尽欢，莫使金樽空对月尾声

## 章节摘录

第一章斯尔特新人迅速上位：　　初涉职场的苦涩体验：　　2001年的12月对秦舞阳来说是苦涩的。

2001年7月秦舞阳从上海江沪大学工业工程毕业后，并未像其大多数同学那样进入外资企业从事生产管理方面的工作。

因为当初秦舞阳是因为服从调配而读的这个专业，所以从未把生产管理当作自己的职业方向，从入学的第一天起，就没有在专业课上下过什么工夫。

反倒是在大二时的市场营销选修课激发起了他浓厚的兴趣。

在浓厚兴趣的支配下，在大学的后三年，秦舞阳很是自学了一些市场营销方面的专业知识，不过当时这种自学只是一种自发的行为，秦舞阳当时并没有意识到这会对他的职业生涯产生什么样的影响！

然而当秦舞阳到一家香港公司应聘营销企划职位时，当他后来的主管——香港人KEN问其对市场营销有什么理解时，其不假思索脱口而出的一段精彩阐述不仅帮其顺利地赢得了这个职位，也使秦舞阳第一次意识到自己过去三年在无意识状态下所学的东西已产生了重要影响，也就是在那一刻，他确定市场营销作为自己的职业方向。

接下来的半年是简单而快乐的，初涉职场的秦舞阳只知一心办事，KEN也是一个雄心勃勃的年轻人，非常努力地推进企划工作。

期间秦舞阳成功参与、组织了几次大型活动，很得KEN的认可。

……

## 编辑推荐

营销人的路，是这个平凡的世界上一条不平凡的路，他们舔着自己的狐独浪迹天涯，他们在陌生的城市中独品忧伤，他们艰难地在路上……　　曾有人这样认为：“ 市场营销工作是这个世界上最辛苦的工作。
”《跋涉：迈向营销总监之路》是一个自觉的营销职业人成长的传记，或明敏，或投机……各种滋味，值得一品。

第一图书网, tushu007.com



## 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