第一图书网, tushu007.com

<<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：赵一沣

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

第一图书网, tushu007.com

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

赵一沣（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　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，缺少的足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。

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