

<<敢说 you 懂营销管理>>

图书基本信息

书名：<<敢说 you 懂营销管理>>

13位ISBN编号：9787313096388

10位ISBN编号：7313096380

出版时间：2013-5

出版时间：张轩荣 上海交通大学出版社 (2013-05出版)

作者：张轩荣

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>

<<敢说 you 懂营销管理>>

前言

本书提笔开篇这天，恰好是2012美国总统大选投票日。

我一早赶到办公室，迫不及待地点开了网站，关注起各州开票的实时战况。

对于美国人民而言，这天有着极为特殊的意义，不仅是因为他们行使了民主体力，更是因为在这一天，将验证他们对这个民族又一个四年的美利坚梦想。

看着候选人一天出现在3个州参加6场集会玩命地拉票，看着选民清晨便在寒冷的投票站前排起的长队，看着纽约帝国大厦的塔顶用红蓝两种颜色显示着选票的实时变化。

我明白，这已不单单是一场盛大的活动或旷日持久的筹款竞赛，而是一种植根于每个美国人心中的人文文化，这种文化时刻提醒着世界，这里充满着梦想。

临近中午，同事们陆续吃饭散去，我守在电脑前，就像盯着准备换手的股票价格一样，等待最后的结果。

随着俄亥俄、科罗拉多等关键摇摆州计票结果的出炉，尘埃落定，胜者获得了303张选举人票，和我头一天的预测仅差10票。

第一时间，芝加哥民主党竞选总部召开了盛大集会。

和四年前唯一不同的是，地点没有选在露天公园。

主角很快到达现场，并发表了获胜演讲，依然是毫无悬念的精彩。

我留意到，又一次，直播镜头前，很多美国人哭了，这其中既有黑人、白人也有黄种人。

虽然已经是美国的深夜，在他们的脸上却找不到一丝倦意，闪光灯点亮了麦考米克(Mccormick)会展中心，民主党支持者们相互拥抱，欢呼声响彻着整个会场。

在别人当总统的盛宴中，民众似乎比总统本人还兴奋，因为他们意识到，“美国梦”是存在的。

此刻，他们离自己选出的总统如此之近，就如同和自己的梦想如此之近一样。

这种距离被拉近的感觉，让他们真实地感受到，这个世界有着无限的可能性。

写书的愿望在我，是早就有的。

记得小学3年级时，老师问我有什么梦想，我说想要成为科学家，还要写自己的书。

后来偷看到其他同学的答案，大伙几乎都一样。

填鸭式的教育，让我们的头脑变得缺少创意。

由于学习成绩不算拔尖，我很早就被告知，根本不是做科学家的料，便也不再去想了。

然而，写作的习惯得到了较好的保持。

大学时，几位志同道合的朋友对我影响很大，我做了校园记者，由于比较勤快能吃苦，后来居然还当上了记者团团长。

毕业后，也给报社杂志投过稿。

不过，写这本书，是最近方才下定决心的。

我决心由此启程，追寻自己的一个“中国梦”。

谨以本书送给每一个怀揣梦想、努力拼搏的追梦人。

<<敢说 you 懂营销管理>>

内容概要

《敢说 you 懂营销管理:亲历跨国名企的管理趣事》整理了作者多年来在世界500强跨国企业零售管理工作中积累的诸多鲜活案例,并将这些内容有体系地呈现出来,分别讨论了招聘培训、目标管理、工作量管理、会议管理、客户管理、营销活动管理、团队激励与文化建设等七大营销管理要素,将枯燥的理论变成了有趣的生动读物,并对管理实务中的难题给出了具体的解决方案。

<<敢说 you 懂营销管理>>

作者简介

张轩荣，大学时的记者团团长，毕业后从银行最基层销售做起，先后在汇丰、渣打等多家顶级中外资银行中担任主管，银行麦肯锡咨询项目核心成员，总行级认证讲师，国家发明专利持有人，执着的追梦人。

<<敢说 you 懂营销管理>>

书籍目录

第一章印记 第一节白眼 第二节掌声 第二章有啥好管 第三章伯乐 第一节大兵小将——招对的人 第二节打好基础——培训好你的员工 第三节善用激励——让人心甘情愿为你做事 第四节当断则断 第四章舵手 第一节寻找你的“指南针” 第二节把稳你的“舵” 第五章督导 第一节成败皆过程 第二节吃准工作量——拿捏过程中的“七寸” 第三节报表管理——读懂数字背后的信息 第六章主持 第一节千奇百怪的“会” 第二节会议成功的几个小技巧 第三节开好晨（夕）会很关键 第七章管家 第一节分层经营布好局 第二节部门联动交叉营销 第三节产品配置深耕细作 第四节直面投诉 第八章头狼 第一节善用活动 第二节外部活动的前中后 第三节开拓渠道巧借力 第九章打造团队文化的新思维 第一节文化的幕后推手 第二节这样建立文化最有效 后记又是一个春天

<<敢说 you 懂营销管理>>

章节摘录

版权页：插图：我第一次正式接触通关，是在银行请保险公司做的一次银保培训。那次培训课上了一整天，讲师授课部分在下午2点结束，而后的3个小时，我们将大约20个学员分成4组，一个一个进行模拟角色的通关。

培训老师扮演客户兼评委，作为主管，我也被安排在一组进行打分。这不是走过场，一开始，我们就有设计，在第一轮中，让表现较弱的50%，也就是10个人不能通过。由于规则是事先说好的，所以大家也听得格外认真，都希望能结束后早点回家。一个小时下来，一部分同事开心地回家度周末了，另一部分表现得不尽如人意，留下继续下一轮。第二轮的通过率是80%，意味着大多数人可以通过。

有了第一次经验，大多数同事的表现都有不同程度的提高，在等待自己通关的过程中，他们自发地拿出学习资料，和周围同事积极探讨其中的细节，生怕成为最后剩下的那2个人。一个小时后，又有8个人过关了，仍未通过的2人只能滞留到最后，可想而知心里压力有多大，因为他们的行长和上级主管都被要求陪着，直到通过为止。

通关的好处就在于将问题暴露在阳光下，让人无处可躲，这就像退了潮的沙滩，你可以清楚地看到谁没有穿泳裤。

通关的过程其实是一次角色演练的过程（即外资银行常说的RolePlay），只是为这个过程加了一个成功的期限。

很多顶尖销售（TopSales）都沉迷于这一过程，并把这当成训练自己营销技巧的最好方法之一。第一章提到的那位哥们，我的大学同学，就是很好的例证。

那个时候，外资银行还未开放人民币理财业务。他和我在不同的银行做着相同的工作。下班后离开办公室，我俩的行踪也差不多，随便来点快餐之类匆匆吞下，就立即奔赴商场、酒店甚至银行的ATM去接触客户，通常回家就已经很晚了。反正那会儿，我是一进房门倒头就想睡觉的。可常常是午夜12点刚过，我就被他一个电话叫醒：“睡什么睡！”

不由分说，拉着我陪他做角色演练。他的声音听上去，就像刚喝过酒一般兴奋，人戏很深，让我模拟他的客户，提出各种要求或意见，你来我往，直到他觉得可以完全说服我，才肯罢休。后来，他成为花旗亚太区理财经理排名第一的牛人，一个重要原因，就是他有这种近乎疯狂的执着进取精神。

在做管理的过程中，我惊讶地发现，不是市场真的已经困难到卖不出去产品，而是一些同事由于日常缺少训练，对产品不够熟练，对自己的话述没有把握，缺少底气怕被拒绝，自己把自己吓死了，根本没向客户做应有的介绍。而科学的培训和持续反复的通关训练，为改善这一状况提供了十分有效的方法。

<<敢说 you 懂营销管理>>

后记

写完《敢说 you 懂营销管理》时，窗外早已春意盎然，终于得空在周末陪家里人去西湖边走走。经过雷峰塔，越过玉皇山，瞧见莺飞柳长、翠色欲滴，好一派万象更新、生机勃勃！

从去年深秋至今，经历了无数个兴奋或是焦虑的夜晚，终告一段落。

在此期间，女儿琦琦正一天天健康快乐地成长，现在已经快10个月了。

每周末回杭州看到她时，都是那么地惹人疼爱，天真童稚的样子常常逗得全家笑声不断。

作为长期浸泡在营销管理这个行业的我而言，深知有太多人在这其中摸爬滚打渴望成功。自己最大的愿望就是能把看到过的，实践过的有用的东西，拿出来与更多的人分享。

当走访中亲眼见到一些分行运用了这些思想使业绩获得快速提升时；当授课时亲手将这些方法教予学员且之后他们因业绩出色得到升职加薪时；当一些机构在实践后发现“管用”并再次邀请我去给他们演讲时，我都深深地感到，自己的一切付出是那样的值得。

完成了这本著作，算是对自己此前经历的一次小结。

接下来，我丝毫不敢有任何倦怠，将继续投入到实践中去探索营销管理的新模式与新方法，因为对于企业而言，可能永远没有“最好”的答案。

2013年的“两会”召开后，国家出现了崭新的风貌，新一届领导人将更加坚定地推行各项改革。

可以预期，广大中小企业和民营企业在今后将焕发出越来越大的活力，这对我也提出了新的挑战：如何因地制宜地帮助这些企业提高营销管理的水平，进而提升他们的综合竞争力，这将是我的研究方向。

在本书出版之际，我要衷心感谢上海交通大学出版社各位领导与编辑为本书出版所付出的汗水，他们的敬业与专注是我不能忘记的。

我也想借此机会特别感谢我银行的总监、零售银行管理专家吴雅萍女士一路走来对我的指导与启发，虽然她将于近期调任香港，但这位良师益友的人格魅力会一直影响着我。

最后，还是要将祝福留给你——我的读者。

你在书中收获的每一份快乐与帮助，都是我最开心的事。

同时，也希望你将宝贵的意见或建议毫不吝惜地告诉我。

您可以直接给我发邮件：zhangxuanrong0302@hotmail.com。

tonyzhang0302@gmail.com

；或通过微信（微信号：Tony629548）与我联络。

谢谢你们，后会有期。

张轩荣 2013年3月于上海陆家嘴

<<敢说 you 懂营销管理>>

编辑推荐

《敢说 you 懂营销管理:亲历跨国名企的管理趣事》弥补了市场中既好看又实用的营销管理类图书比较少的现状,最适合营销主管和有志成为营销主管的人阅读,也可作为所有对管理感兴趣朋友的休闲读物,从中吸取“正能量”。

<<敢说 you 懂营销管理>>

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>