

<<最成功的218个营销故事>>

图书基本信息

书名：<<最成功的218个营销故事>>

13位ISBN编号：9787501779062

10位ISBN编号：7501779066

出版时间：2007-1

出版时间：中国经济

作者：邢晓风

页数：253

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>

<<最成功的218个营销故事>>

内容概要

用经典的故事来讲述营销的技巧和道理，是因为故事既通俗易懂、生动活泼，易于广泛流传，又包含深刻的寓意和巨大的智慧。

所以，通过研读成功的营销案例，是营销人员提升自我最快也是最佳的学习方法。

本书通过经典的营销故事，把营销的相关技巧和方法轻松地表达出来，让营销人员在轻松自在的环境中不断提高自身的营销水平，让自己离成功越来越近。

本书通过许多经典的营销故事，用轻松的方式来讲述营销的大道理。

这些营销故事像一把利剑，助你驰骋商场，使你的营销技巧在不知不觉中得到提升，让你不再因为库中的积压而愁眉苦脸，不再因为同行的排挤而萎靡不振。

<<最成功的218个营销故事>>

书籍目录

素质篇 1.以诚招天下客 2.坚持是业绩的推手 3.永不言弃 4.让热情把你推向成功 5.营销需要热情 6.打破常规,善于创新 7.勇敢地再试一次 8.要有勇气说“不” 9.温柔是营销的利器 10.学习永无止境 11.遇事要沉着冷静 12.坦白是成功营销的基石 13.胡庆余堂巧立信誉 14.远见是利润的源泉 15.要有敏锐的观察力 16.学会不断的改造自我 17.发挥自己的个人魅力 18.拥有自信就可成功 19.耐心耐心再耐心 20.心态决定一切 21.具备说服客户的能力 22.心境比环境重要 23.穿戴要整洁 24.投之以桃,报之以李 25.做一个有爱心的营销员 26.微笑值万金 27.在倾听中售出产品 28.用信心去敲门 29.知错必改 30.熟悉产品的性能 市场篇 31.做好市场调查工作 32.利用市场细分巧占市场 33.锁定目标客户 34.顾客的需求就是市场 35.深入挖掘市场 36.具备独特的眼光 37.锁定目标客户群 38.从市场中窥见良机 39.有需求才有销售 40.帮助顾客创造需求 41.把他的需要卖给他 42.充分调动顾客的兴趣 43.唤起客户的需求 44.刺激消费者的购买欲望 45.别出心裁,突出特色 46.洞悉市场,发现商机 47.改变消费者的消费习惯 48.要知道顾客喜欢什么” 49.寻找身边的商机 50.根据顾客的需要,随机应变 51.靠思维与质量取胜 52.垄断后的冷清 53.追求新奇,财源滚来 54.着眼顾客 55.双胞胎酒吧 56.双面杂货铺 57.一次性尿布 58.西单商场引领消费潮流 59.推出概念,创造效益 60.从纸篓里发现商机 61.瞄准时机,果断出击 智慧篇 价格篇 心理篇 服务篇 人物篇

<<最成功的218个营销故事>>

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>