第一图书网, tushu007.com

<<专业服务营销>>

图书基本信息

书名：<<专业服务营销>>

13位ISBN编号：9787802555877

10位ISBN编号：7802555876

出版时间：2010-9

出版时间：企业管理出版社

作者：（美）迈克•舒尔茨 约翰•E•杜尔 著，屈云波 等编译

页数：370

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

内容概要

《专业服务营销》为企业提供久经实践检验及研究论证的营销策略和方案，为企业制定最有效的经营决策提供强有力的支持，指导企业实施正确的工作计划、财务预算、人事安排，使人尽其才、物尽其用，实现企业经营效益最大化。
同时，引导企业了解专业服务行业最新的经营理念和发展方向。
本书中的五个关键议题是企业谋求发展不可或缺的根本要素：　　•根据企业的具体情况，制定个性化的市场营销和业务发展策略;　　•建立优秀的企业品牌和良好的商业信誉，确保行业领导地位，击败竞争对手，提升客户满意度;　　•制定企业营销宣传计划，确保经营决策的先进性以及企业对客户的强大吸引力;　　•制定客户开发策略，获取更多新客户的青睐;　　•培养金牌销售人才，营造积极进取、充满热情、强势有效、确保成功的企业文化，建设吸引客户的强大磁场。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

书籍目录

介绍第一章 市场营销对公司的作用第二章 市场营销策划第三章 导致制定糟糕的市场营销战略的关键因素第四章 客户开发和市场营销策划的七个杠杆第五章 如何看待收费和定价第六章 不要担心竞争对手（让他们对你感到恐惧）第七章 “ 完成任务 ”文化第八章 什么是品牌？
品牌有什么重要性？
第九章 优秀品牌宣传策略三要素第十章 揭示你的品牌关键属性第十一章 你的公司，你的品牌第十二章 提高品牌知名度第十三章 对追求独特及其他不良营销行为的建议第十四章 品牌建设和市场营销宣传第十五章 成为思想的领导者第十六章 市场营销宣传与客户开发策略第十七章 客户开发简介第十八章 客户开发中的价值与邀约第十九章 持续性客户开发与客户关系培养案例第二十章 目标客户管理第二十一章 RAIN销售第二十二章 营销网络，关系，信任与价值第二十三章 积极，激情与强势销售

章节摘录

插图：你们可能会认为这是一个战术与战略的问题，其实不然。
公司的战略家们和领导者们必须保证，支持绩效表现的环境因素并没有到位：不要设定明确的期望或给予反馈，不要提供工具和资源，也不要用奖惩措施来引导人们的行为（不信的话你大可反其道而行之，看看会有什么结果）。
想要最终制定糟糕的战略，还需要领导者们保证接受执行任务的人员是没有知识和技能的，没有任何激励他们表现的措施，而且，他们不是真正适合此项工作的人员。
另外，执行必须没有被领导者们作为战略优先——如果它不具备优先权，那么你们的市场营销战略不但有机会变得糟糕，而且会变成悲剧。
如果一个市场营销战略具备了一切使其成功的因素，然后又因为没能将其实施而失败了，那可真是让人欲哭无泪。
想必那些糟糕的市场营销战略家看到这种结果，会大生与我心有戚戚焉之感。
不策划行为上的或组织机构上的变革专业服务公司是内部人员集体行为的产物。
这是一个很拗口的词语，但是大体上说，意思就是我们做什么就是什么。
在市场营销战略处于无所畏惧、如入无人之境、勇于创新，并且需要大量的精力和热情才能执行好的阶段，它是最有威力的。
因此，几乎毫无例外，市场营销战略的成功要求某种程度的变革，不管是进化式的还是革命性的。

媒体关注与评论

“《专业服务营销》必将成为业界圣经！
毫无疑问，它将成为专业服务企业高级主管了解市场营销真谛的一本最具价值的纲领性文献……令人拍案叫绝！
”　　——伦纳德·A·施莱辛格巴布森学院院长《服务利润链》作者之一“仅仅具备‘招聘专家’的素质已经不足以确保企业的成功，你还需要有著名的企业品牌和强大的营销引擎为后盾才能一往无前。
《专业服务营销》犹如一座庞大的专业营销金矿，为你提供久经研究论证的经营策略、最优秀的业务方案、高效务实的专业技能。
帮助你成为客户开发与客户维护的常胜将军，远远超越自己的竞争对手。
本书构思缜密、诙谐幽默、注重实战性，这是众多企业管理书籍不具备的。
”　　——安德鲁·索贝尔《终生客户》作者之一“本书是任何从事专业服务业务人士的一本珍贵文献。
它尤其适用于解决我们目前经济环境中所面临的挑战。
其中蕴含的理念与建议也必将在日后对企业经营工作具有巨大的指导意义。
”　　——乔什·李摩立特集团合伙人“《专业服务营销》是第一部专门论述专业服务企业市场营销问题与挑战的著作。
本书充满了众多实践性技巧，针对本行业最优秀的业务方案和工作策略进行了深入透彻的分析。
它是所有从事专业服务工作人士的必读书籍。
”　　——保罗·杜奈毕博管理咨询公司整合营销全球总裁

编辑推荐

《专业服务营销:世界顶级服务型公司的成功之道》由企业管理出版社出版。
自2002年菲利普?科特勒《专业服务营销》后内容最全面的专业服务营销宝典，专业服务行业的必备读物！

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