

<<工业品营销七重攻略>>

图书基本信息

书名：<<工业品营销七重攻略>>

13位ISBN编号：9787807285892

10位ISBN编号：7807285893

出版时间：2007-6

出版时间：广东经济出版社有限公

作者：丁兴良

页数：262

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>

<<工业品营销七重攻略>>

内容概要

本书是关于研究“市场营销学”的专著，具体包括了：行业发展五道坎、从销售员到销售顾问、销售过程从粗放到精细、搞定评估小组两大核心、搞定战略伙伴型大客户、销售管理的四大核心、工业品提升品牌的“四重音符”等方面的内容。

<<工业品营销七重攻略>>

作者简介

丁兴良，国内第一位针对工业品行业的大客户营销培训讲师，现任上海江轩企业管理咨询有限公司首席培训专家，创办了国内首家工业品营销研究机构——IMSC工业品营销研究中心。

2005年荣登“中国人力资源精英榜”并被《财智》杂志评为“杰出培训师”。

历任英维思集团（中国）销售部副总经理、Johnsori & Johrison销售部经理、上海凯泉水泵资深销售顾问、清华大学总裁培训班特聘顾问、美商博思能训练中心研修授证PMP管理课程训练师、《前沿讲座》特邀专家。

具有六年专业培训经验。

在国外接受了国际销售培训机构TACK讲师认证。

在全国各地为数以千计的销售人员做过“大客户服务、大客户营销、大客户管理、大客户销售、项目性销售与漏斗管理、行业性解决方案”等系列销售培训课程。

公司网址：www.china-imsc.com Email:tink@china-imsc.com

<<工业品营销七重攻略>>

书籍目录

第一重：利器——工欲善事，必先利器 “四度理论” 信任树法则 行业发展五道坎 八大切割
十六字核心战略 营销六个误区 销售顾问十六字诀 四个境界 行业趋势：从销售员到销售顾问
实战案例：广州某软件公司以用户为中心，项目为龙头，招招领先第二重：攻心——攻敌攻心，化敌
为友 挖掘需求六层次 挖掘需求的五把金钥匙 太极推手四步秘籍 四句经典话语 九格愿景模型
客户关系四类型 人际关系发展五步骤 六招搞定供应商 搞定客户三段法 建立信任六部曲 行
业趋势：“吃喝”营销去了，“四度理论”来了 实战案例：汀苏某自动化企业新市场开拓模型彰显
实力第三重：进身——找准入口，循序渐进第四重：防御——知己知彼，百站不殆第五重：扼喉——
针锋相对，抢占高端第六重：授艺——用心良苦，感动伙伴第七重：盟誓——推波助澜一，共赢天下
跋

<<工业品营销七重攻略>>

编辑推荐

《工业品营销七重攻略》工业品行业与快速消费品行业相比，有其自身的特点，这决定了工业品的销售模式与快速消费品不同。

研究快速消费品的营销理论很多，但是有关工业品营销的理论研究却不常见，所以，关于工业品营销研究也就有了必要。

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>