

<<蓝色绶带>>

图书基本信息

## <<蓝色绶带>>

### 内容概要

在本书中，鲍勃以妙趣横生的笔法概述了其成功的原理，用有趣的故事来传递严肃的信息。对于那些想在竞争越来越激烈的环境下成为成功商人的老老少少来说，这是一本很重要的入门读物。

塔斯卡深刻的见解、行之有效的经验如得以坚持不懈地应用，您的销售额很快便会高居榜首。这一法则，同样适用于中国的商界同行。

在此，塔斯卡首次以米人的细节阐述了如何赢得客户的忠诚，披露了促使其客户年复一年地“购买塔斯卡”的秘密——毫不夸张地说只有死亡才能迫使他们离开“塔斯卡”。

<<蓝色绶带>>

作者简介

鲍勃·塔斯卡投身汽车业已达50余年，获得了创纪录的零售商及世界著名的高级轿车设计师的显赫声誉。

他还活跃于其所在的罗得岛约翰斯顿社区，是帮助恢复地区学校的带头人。

合著者彼得·考德威尔曾获得康涅狄格州大学的哲学博士学位，在过去十几年的时间里教授市场营销和公司战略课程，现居住于新罕布什尔的沃尔波尔。

<<蓝色绶带>>

书籍目录

前言蓝缓带奖：我的题记第一部分 商业基本原则：您想经营何种生意？

1. 世上无劣狗：任何生意都可以赚大钱 2. 财结果：使成功成为现实 3. 销售许多产品：让许多人快乐 4. 简单的威力第二部分 您的“首要工作”：造就满意的顾客 5. 决不敲诈顾客：您得把他“赢”回来 6. 如果您不能衡量顾客是否满意，您就无法使顾客满意 7. 服务是任何企业的基础 8. 决不要降价：品质内容每次都能战胜价格 9. 激活滞销商品 10. 怎样买车：聪明的办法和笨办法 11. 甚至制造者也不愿意购买：预测热门货与非热门货 12. “质量第一”：一次革新背后的故事第三部分 领导一家顾客满意的企业 13. 倾听比您聪明的人意见 14. 超负荷运转：提高效率的关键 15. 不仅要让您的顾客满意，更要让他快乐 16. 领导：一个不断的挑战，而非奖赏 附录：销售标准与维修标准 后记：偏远地区的胖机修工

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>