

<<厚黑学与市场营销>>

图书基本信息

书名：<<厚黑学与市场营销>>

13位ISBN编号：9787507424645

10位ISBN编号：7507424642

出版时间：2011-6

出版地：中国城市

作者：周永波

页数：276

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>

## <<厚黑学与市场营销>>

### 前言

对于学习和使用《厚黑学》，有的人可能还存在误解，认为那是小人伎俩，有悖于道德。其实，《厚黑学》本身无善恶之分，好坏的权衡，全在于运用的目的和方法如何。

《厚黑学》不过是一个工具。

就好比一把利刃，既可以用来除暴安良、伸张正义，又可以用来荼毒生灵、草菅人命，就看是谁在用、怎么个用法。

用得好，可为英雄好汉，名垂青史；用得不好，即是乱臣贼子，遗臭万年。

本书是《厚黑学》在营销中的灵活运用，即将《厚黑学》的精髓运用到营销过程中，进而实现营销瓶颈的突破。

一者实现销售目标，二者个人价值实现质的突破在当今经济社会，恐怕人人都想发大财。

可钱财不是从天上掉下来的，只能靠你自己去争取。

常言道：“没有金刚钻，就别揽瓷器活儿。

做市场营销也是有素质要求的。

不要认为那些在商海里纵情游弋的富豪巨贾们天生就是经商的奇才，天生就有过人的厚黑功夫，其实他们也是在现实生活中活学活用“厚黑学”慢慢积累起来的，当然这其中必要的指导少不了。

“师傅领进门，修行在个人。

”本书便能作为你修行的指导手册，它教你营销所需的十八般厚黑武艺，能让你迅速成为厚黑高手。

经济生活中总是适者生存，优胜劣汰的。

积极主动的商业眼光，在现代营销中尤为重要。

“逆水行舟，不进则退”，若不争取走在前面，必然会被对手远远地甩在后面。

商战最无情，如果不能坚决果断地战胜对手，就会成为他人口中美食。

营销虽不要你去坑蒙拐骗，但商场如战场，若没有“厚黑”这一金刚钻，营销的结果就可能是头破血流，血本无归。

学习《厚黑学》，才能知道营销成败的根由；灵活运用《厚黑学》，才能悟透营销实战的智慧。

营销中的厚黑套路就是学以致用，营销不能不贪，营销不能不慎，营销不能不巧，营销不能不狠。

营销须厚着脸面，磨破嘴皮，放下身段，硬起心肠，果断出击，痛下杀手，力求一击必中本书活学活用《厚黑学》理论，使之具体化、实用化，密切结合营销实战，真正做到小用小效，大用大效。

本书精彩的故事，深入浅出的说理，一定会让你读后受益，是营销人员驰骋商场不可多得的一部上乘参考书

## <<厚黑学与市场营销>>

### 内容概要

周永波的《厚黑学与市场营销》讲的是厚黑学在营销中的灵活运用，即将厚黑学的精髓运用到营销过程中，进而实现营销瓶颈的突破。

本书告诉你，如何在营销中灵活运用厚黑学。

《厚黑学与市场营销》教你营销所需要的十八般厚黑武艺，让厚黑学与营销实战密切结合，活学活用，真正做到小用小效，大用大效，让你迅速成为厚黑营销的高手和专家。

## <<厚黑学与市场营销>>

### 书籍目录

#### 第一章 市场营销中的厚黑理念

运用厚黑学精髓，实现营销瓶颈突破

以穷困刺激赚大钱的野心和目标

永不满足，不仅赚得到还要赚得多

了解自己，才能正确行事

经不起打击比失败更可怕

推销之前先推销自己

投其所好，以利诱之

捧好顾客好做生意

顺着毛摸，让客户感到舒服

耐心等顾客自己做出决定

把对方当成内行

坚持不懈，推销不怕被拒绝

推销要有百折不挠的品质

#### 第二章 市场营销中的厚黑口才：话语一到卖三俏，把客户哄得百依百顺

是什么决定营销的成败

推销语言一定要做到动听入耳

推销洽谈中的说服技巧

保持耐心与礼貌的说话态度

对客户表示出关切和爱心

要让客户心里舒服

没有热情就没有销售

用有效的讲解系住顾客的心

学的好才能说的好

好言好语好催款

正确使用推销辞令

取得客户的信任很重要

诚恳有礼为你带来好业绩

有一说一，有二说二

以高姿态说出自己的缺点

诚实促使顾客采取行动

捧好顾客，给对方留退路

#### 第三章 市场营销中的厚黑谈判技巧：厚中带黑，和颜悦色中暗藏杀机

创造良好的谈判开端

不可轻视的谈判寒暄

赞美恭维，促使谈判顺利成功

吹毛求疵是以攻为守的谈判策略

抓住问题实质，攻击对方的要害

正确对待和使用威胁

拒绝对方要婉转圆滑

抓住对方的谈判截止期限

诱使对方不知不觉自投罗网

多听少说，尽量少发表自己的看法

吃小亏可占大便宜

要有纵观全局的战略眼光

## <<厚黑学与市场营销>>

采取既成事实的谈判技巧

### 第四章 市场营销中的厚黑眼光：眼观六路耳听八方，处处留心厚黑生财

要有积极主动的商业眼光

处处留心，就不难发现生意

人无我有才是生存之道

要有别人没有的商业眼光

冷静分析，避免错误决断

选对方向，明大势者赚大钱

自己先要相信自己

做别人不敢做的生意

借力经营，靠政策赚钱

钻空档，抢注册商标赚大钱

在不经意间发现商机

以直觉下判断，凭胆量论胜败

吃透市场，不打无准备之仗

不放弃任何可能的机会

### 第五章 市场营销中的厚黑心理：攻心为上，见缝就钻令人防不胜防

推销的产品必须是顾客所需要的

学会发现客户的需求

对不同顾客采取不同推销手段

以压力让顾客在意-

从客户的满足中获利

把顾客捧得舒舒服服

让客户产生肯定的心理

给足面子，让对方愉悦

暗示这是最后的机会

了解客户的购买心理

制造气氛，使客户尽快做出决定

以假象给人错觉

请将不如激将

人为制造紧缺局面

攻心这一招，至关重要

采取投其所好的策略

利用顾客的好奇心理

### 第六章 市场营销中的厚黑手段：完美布局，环环相扣绝不留情

以意想不到的新奇手段战胜对手

你的形象价值百万

欲取先予，吃眼前亏赚更多利

活用“吹牛”技巧

凭什么把木梳卖给和尚

广而告之，小投入大产出

营销宣传，强化营销能力的“钥匙”

与众不同，不走寻常路

烘云托月，巧借东风营销

名人就是最好的广告

要想卖得快，缺点变优点

### 第七章 市场营销中的厚黑套路：学以致用，找到死穴一招制敌

## <<厚黑学与市场营销>>

做营销需要有“套路”  
如何建立自己的“套路”  
独自实践，要有自己独特的“套路”  
从失败的推销中寻找答案  
不断完善和改变推销方法和语言技巧  
诚信宜厚，厚而待人才能以信得利  
和气生财是厚黑经营之道  
有屈有伸，小屈才能大伸  
委曲求全，以“厚”宽大为怀  
面对刁难要有耐心  
多“磨”才能将事情办成  
接近货物就是接近“掏钱”  
夸夸自己不过分

### 第八章 市场营销中的厚黑心计：心狠手快，以最小的代价谋取最大的利益

老鹰有时比鸡飞得还低  
处心积虑，以谋取胜  
放低身段，捧高客户  
挫伤对方的傲气  
巧妙对客户施压的技巧  
迫使对方“接受”  
让客户感到你的慷慨  
把真诚放在第一位  
要懂人情世故  
设身处地为客户着想  
软磨硬泡，不成交不罢休  
借“砖”敲门，小饵钓大鱼  
把自己的压力转移到别人身上  
让顾客认同你的歪理  
以买一送一吸引顾客  
锲而不舍不是穷追猛打

### 第九章 市场营销中的厚黑奇招：出奇制胜，抢先一步硕果先摘

看准机会，抢先下手  
避开对方的“实”，攻击对方的“虚”  
以逸代劳，青出于蓝而胜于蓝  
不循常规，以稀取胜  
竞争越激烈，创新越重要  
迟人半步，先让他人铺路  
借别人的“鸡”为自己下“蛋”  
只有创新才有活力  
小点子大回报  
满足客户不断变化的需要  
出奇意味着生财  
先发制人，后发制于人  
异想天开，能把“天”做大

## &lt;&lt;厚黑学与市场营销&gt;&gt;

## 章节摘录

要把这一笔意外的财富用来完成人生某个大目标者，一个也没有。这恐怕是因为持有大目标的人太少了。

意外得来的财富常使受益者大部分脱离了生产者的行列，变成仅仅为消费而生活的人。

在英格兰流传着这样的故事：某镇上住着两个律师。

他们彼此相互竞争，在法庭上以极刻薄的言辞互相斥责，有时甚至诉诸武力。

这两人其中的一个是单身汉，有一个外甥在乡下过着贫困的日子；另一个是鳏夫，有一个儿子。

在这条街上，还住着一个富裕的老处女，她终生笃信宗教。在鳏夫律师的儿子18岁那年，老处女死了。

单身的律师在去查证遗嘱时，整条街道为之骚动。

她的遗产将送给哪个教堂？

这个问题引起了人们的纷纷猜测。

可是谁曾料到，这笔遗产却留给了鳏夫律师的儿子，人们无不目瞪口呆。

从此之后，这个18岁的青年处处受着人们毕恭毕敬的礼遇，朝夕被自作多情的女郎困扰着。

他是酒店里最受欢迎的人。

时光流逝。

单身的律师接来外甥，并加以教育，使自己在工作上有了一个得力的助手。

他们成了这个地方一流的律师。

人们认为这个外甥聪明能干，凡有案件都来请他出庭。

鳏夫律师随着年迈，逐渐衰老而不能工作了。

而他的儿子却根本不愿工作，终日东游西荡，不务正业。

他染上了富家子弟所有的恶习，一点也没有储蓄的概念。

将两者的情形比较一下，何者该事业兴盛，何者该没落，就不言而喻了。

单身的律师得到能干外甥的帮助，自然属于前者；鳏夫律师却为无能的儿子而感到羞耻。

单身律师去世时，这座城市再度陷入兴奋的旋涡之中。

他生前工作的文件与备忘录一起被人们看到了。

这文件正是那个老处女原来的遗书。

先前单身律师所签订的那份遗书，竟是他模仿老处女签名的伪造文件。

备忘录有如下的文字：“为打倒敌对的同行，我故意做了这事情，我要使他的儿子成为无用的软骨头。

我问心无愧，为达此目的，我将……”这个故事，也许是杜撰的，然而就其要义而言，倒是千真万确。

现实中许多光耀显赫的富翁们虽然掌握着巨额钱财，但终因不能有效地管理和使用这些钱财，所以未能长远地持续其繁荣。

美国有一位叫贝特罗的年轻人，他的父亲在墨西哥持有金银小矿山。

贝特罗起先很勤勉地工作，使矿山的生产十分景气。

然而当钱财滚滚而来时，他竟异想天开，建起了堂皇的宫殿，购进了巴黎的家具。

当时，那个村里没有一家浴室，而他倒有一打以上。

此外，还有15架大钢琴配置在各处大厅里。

贝特罗沉溺于如此漫无止境的豪华生活中，再也不闻不问生产的情况，任其矿山废弃。

后来，他身边留下的除了那座宫殿，别无他物。

最终，他就在那宫殿里的两间尘埃弥漫的屋子里，了结了余生。

想想职业拳击家吧！

他们不少人都赚过几十万美金的报酬，为了比赛，都受过长时期的严酷训练。

他们的目标就是要在比赛中获胜，而大多数人的目标也仅仅如此。

所以许多人发财之后，就过上了糜烂的生活，而最终死于贫困。

## <<厚黑学与市场营销>>

这是一种典型的暴发户的心理。

暴发户的这种末路，大多缘于一生中没有远大目标。

了解自己，才能正确行事 【厚黑真言】 认识自我是使自我变得强大起来的根本所在，你必须首先了解自己行为的动机，才能了解他人行为的动机。

无论你遇到怎样的挫折与不幸，你都应该随时沉静下来，反思一下自己所缺是什么？

所失在哪里？

下一步应该怎样处理才能挽回损失或不再失误，这样你才能及时校准自己生活的航向，使自己能够顺利抵达目的地。

.....



## <<厚黑学与市场营销>>

### 编辑推荐

在当今经济社会，恐怕人人都想发大财。  
可钱财不是从天上掉下来的，只能靠你自己去争取。  
常言道：“没有金刚钻，就别揽瓷器活儿。

”做市场营销也是有素质要求的。

不要认为那些在商海里纵情游弋的富豪巨贾们天生就是经商的奇才，天生就有过人的厚黑功夫，其实他们也是在现实生活中活学活用“厚黑学”慢慢积累起来的，当然这其中必要的指导少不了。

“师傅领进门，修行在个人。

”周永波的《厚黑学与市场营销》便能作为你修行的指导手册，它教你营销所需的十八般厚黑武艺，能让你迅速成为厚黑高手。

本书活学活用《厚黑学》理论，使之具体化、实用化，密切结合营销实战，真正做到小用小效，大用大效。

本书精彩的故事，深入浅出的说理，一定会让你读后受益，是营销人员驰骋商场不可多得的一部上乘参考书。

<<厚黑学与市场营销>>

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>