第一图书网, tushu007.com

<<营销管理的55个关键细节>>

图书基本信息

书名：<<营销管理的55个关键细节>>

13位ISBN编号：9787512318960

10位ISBN编号：7512318960

出版时间：2011-8

出版时间：中国电力出版社

作者：石真语//高垒

页数：254

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

第一图书网, tushu007.com

<<营销管理的55个关键细节>>

内容概要

石真语编著的《营销管理的55个关键细节》全面、系统地对营销管理的各个流程进行了科学的梳理，经过严格筛选，从基本业务、团队建设、营销政策、营销传播、渠道管理、销售管理、客户关系、信息管理等8个方面选取了55个关键细节，对于每一个关键细节，不仅提出了标准和要求，还给出了具体的管理方法及解决方案，可以有效地帮助企业提升营销管理水平，加大营销工作成果，为企业赢得更高的利润和更好的口碑。

《营销管理的55个关键细节》适合企业经营者、企业中高层管理人员、企业各个部门的主管以及工作人员、高校师生、培训和管理咨询人员等阅读和使用。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

石真语
智元集团董事长，总裁赢销教练，企业“智取业绩”实战操作系统创始人，现为清华、北大、人大等多所知名大学总裁班客座教授，企业赢销竞争力（ESFES）研究与传播导师。
2004年荣获中国营销精英“十大营销风云人物”称号，2005年被国家劳动和社会保障部、中国经营报社等多家机构联合评为“营销管理实战专家”。

高垒
北京华通人力资源管理咨询有限公司营销管理课题研究专员。
曾先后服务于多家金融、零售企业，担任培训经理、市场经理、客户经理等职务。
在企业经营过程中的团队建设、业务规范、沟通协调等方面具备创造性解决问题的能力与经验，擅长进行方案的设计与过程指导。

第一图书网, tushu007.com

<<营销管理的55个关键细节>>

书籍目录

前言
第1章 熟悉业务：从产品到环境的把握
细节1作好产品的市场分析
细节2明确产品的目标消费群体
细节3全面了解市场环境
细节4作好产品的市场定位
细节5界定并分析市场竞争对手
细节6塑造品牌的独特价值
细节7制订营销风险应急预案
第2章 带好队伍：营销团队的组建与管理
细节8合理设置岗位，明确岗位职责
细节9测定应聘者的职业能力
细节10实施针对性的岗位培训
细节11完善薪酬体系与激励制度
细节12设定关键绩效指标
细节13强化员工的职业素养
细节14构建和谐进取的团队文化
第3章 明确方向：作好每一项营销决策
细节15准确解读企业的战略
细节16制订切实可行的阶段性目标
细节17对消费者进行制度化承诺
细节18实现营销资源的整合利用
细节19建设可持续发展的优质品牌
细节20实施结果导向的决策评估
第4章 营销传播：形成企业内外的良性互动
细节21明确传播受众与传播目标
细节22对传播内容进行优化管理
细节23合理控制营销传播成本
细节24实现对传播方式的优化与创新
细节25规范与媒体的合作关系
细节26开展有效的公关活动
细节27塑造卓越的公众形象
第5章 渠道管理：实现渠道成员的长期互利
细节28制订渠道政策
细节29建立稳定的中间商网络
细节30优化中间商的绩效管理
细节31强化中间商对企业的忠诚度
细节32妥善处理渠道冲突
细节33有效维护互联网的营销渠道
细节34对营销渠道进行持续优化
第6章 销售管理：不断提升销售业绩
细节35提升销售人员的专业技能
细节36打造销售人员的职业气质
细节37制订可行的销售计划
细节38合理采用优惠促销手段

第一图书网, tushu007.com

细节39实现对销售人员的有效激励
细节40完善账款回收的制度化管理
细节41维系销售团队的稳定发展
第7章 客户关系：识别并维系客户价值
细节42界定客户的消费特征”
细节43规范营销导向的客户服务
细节44有效运用客户数据库平台
细节45主动开拓客户资源
细节46与客户保持有效沟通
细节47建立客户关系模型
细节48提升客户的综合价值
第8章 信息管理：洞察变化中的商机
细节49完善部门内部的“报告系统”
细节50实地调查一线市场
细节51多方收集市场信息
细节52妥善管理营销档案
细节53准确预测市场的发展趋势
细节54动态评估市场风险
细节55作好与相关部门的信息沟通
后记

第一图书网, tushu007.com

<<营销管理的55个关键细节>>

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