

<<高速营销>>

图书基本信息

书名：<<高速营销>>

13位ISBN编号：9787536343245

10位ISBN编号：7536343248

出版时间：2004-1

出版时间：广西民族

作者：[美]史密斯·威尔

页数：488

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>

<<高速营销>>

内容概要

《高速营销（修订版）（套装上下册）》着重介绍了“天、地、人、家”，四大场境中不同的组织、管理、人员推销组合技术。

天，讲的是信息决策网，总体策划的总体把关的那部分内容；地，讲的是客户服务中心促销技巧；人，讲的是外出展业，一对一推销，专业化推销流程和推销台词；家，讲的是培训中心、员工服务中心氛围的营造和团队建设。

最后用一个“经纬篇”把公关广告企业文化等内容带出来，像一条暗线，把各个系统串连在一起。

<<高速营销>>

书籍目录

上册理论篇 国际通行的高速营销第一章 表面的高速营销：描述第二章 内在的高速营销：分析第三章 理想的高速营销天时篇 高速营销项目策划第四章 高速营销调研的精髓：全面实施以顾客为中心，提高满意度服务第五章 如何制定销售策略第六章 如何确定薪资报酬制度第七章 如何理解高速营销的薪资构成第八章 高速营销计划与推广地利篇 高速营销秘籍第九章 如何策划一站式服务中心第十章 专业谈单三工具第十一章 标准化操作流程第十二章 两会谈单，集体促成第十三章 专业化推销流程第十四章 如何接近炉火纯真的推销境界第十五章 推销中的谈判技巧第十六章 关系营销与“转介绍”下册人和篇 高速营销团队第十七章 活动管理第十八章 员工激励第十九章 高速营销团队建设第二十章 高速营销战士的增员第二十一章 高速营销业务员的培训案例篇 高速营销在各行各业中的案例附录 高速营销完全“家园”手册

<<高速营销>>

编辑推荐

中国是世界上最大的转型市场，只要有好的团队，并采用较先进的营销模式，就能够迅速形成超过数十亿规模的销售收入。

本书主要研究的是不同工作场境的“推销员——顾客”关系问题。

提倡全面发展的思路，一个人单纯熟悉一种场境力量虽说足以糊口，但绝对算不上一个合格的高速营销战士。

一个企业单纯熟悉一种场境力也不是一家合格的高速营销企业。

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>