

<<李强>>

图书基本信息

书名：<<李强>>

13位ISBN编号：9787546327716

10位ISBN编号：7546327717

出版时间：2010-4

出版时间：吉林出版集团有限责任公司

作者：李强 编

页数：228

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>

## 内容概要

如何在营销中做到知己知彼，百战不殆？

如何摆脱销售中的障碍，掌握销售成功的秘诀？

营销不仅仅是卖出产品，取得利润，更重要的是能够实现市场中全面的“赢”。

李强老师通过14年职业生涯中管理经验和营销实战的积累与感悟，独辟蹊径，为您打造一门新颖独特的营销课程，使您在企业中真正实现“赢销为王”。

## 书籍目录

开场白话题一：定位自己认识营销 1.我们都是做营销的 2.老板是企业最大的销售力量 3.完整的营销才是赢 什么是“赢销为王” 营销中，定位非常重要 4.营销能给我们一生带来什么 营销，首先需要别人接受自己 营销，能带来利润和人脉 营销产品是帮助别人 5.恐惧营销，我们将失去什么 全球多数财富属于会营销的人 拒绝损失，抵制恐惧 6.成功的营销，爱好比努力重要 挚爱，才会收获更多 读懂市场需求，营销要有智慧 了解产品，顾客更相信专家 让产品找到自己真正的“主人” 话题二：营销人员如何开发市场 1.知己知彼，学会定位产品 了解产品，才能说服顾客 2.做好自身准备，学会开发市场 敢于说话，是sales的基本素质 销售人员需要具备的六大特征 营销工作，准备和努力一样重要 想到做到，赢在执行 3.走近目标，客户就是最大的生产力 好印象胜过烂嘴皮 了解顾客，是获取信息的前提 备案客户资料，常联系 亲情突破，老人和孩子都是软肋 宗教信仰，可以结缘 4.客户需要经营，需要感情投入 摸透顾客的心 选对客户，用对表情 让顾客形成依赖 老顾客就是新市场 5.营销实战，赢在别人的盲点上 欠情如欠债，不要随意吃请 情感，以互利为限 借钱，只会有损自己的口碑 请客户吃饭，要投其所好 不一样的称呼，不一样的距离 加深印象情感，培养忠诚客户 话，让沟通留下好印象 亲笔信件，让人回味无穷 话题三：寻找生命动力为工作激情补胎 话题四：影响营销的八大障碍及解决途径 1.瞄准产品适用人群 2.充分调研顾客需求 3.努力塑造产品的价值 4.顾客看不到产品对他的帮助 5.对自己的产品不了解 6.恐惧来自于接触太少 7.懒惰是业绩提升的最大障碍 8.情绪化，易受别人影响 9.顾客的见证是对你产品最好的肯定 1.舍得为自己投资 11.如何提高营销的成功率 话题五：如何培养市场营销人员 1.营销就是说与听的关系 2.从一线寻找专家 3.充分的准备，总会意外收获 4.恰到好处的赞美 5.倾听，找到产品的不足 6.变通，超乎常规的方法 7.共同话题，拉近彼此间的距离 8.释放个人的激情 9.完美营销的六大要点 10.投资大脑1 100的回报 11.营销中的“731”法则 话题六：企业产品和营销都要有品牌意识 1.如何转移负面焦点 2.创造影响力的九个工具 3.产品等于人品，诚信就是生命 4.管理是严肃的爱 5.没有人可以在真空中取得成功 6.规划远景，让员工知道企业未来的发展方向 李强经典语录

## 章节摘录

我知道今天大家都抱着一种非常大的期望，比如说想通过参与这样一场“赢销为王”的交流会，就期望我们未来能成为营销界的冠军，成为营销界的佼佼者。

但是，我要告诉各位，您这种期望我可能没有办法让您立刻实现，因为冰冻三尺非一日之寒，一个人所有的功力、资力乃至内涵不是一天就能形成的。

不过我想，在我这14年的经验当中，其中一定会有一部分会在今天属于您；如果您把这些东西听懂，悟透，化为己物带回去，并且能够运用到未来的营销当中，我相信您的业绩，一定会有所增长。

### 编辑推荐

全方位营销让自己“赢”在职场。

《李强:赢销为王》写给渴望突破自我、渴望成功的企业管理者，写给市场营销精英，写给对营销感兴趣的人。

适合第一个渴望主动出击、成就辉煌事业者阅读。

中国启智训练第一人——李强老师，从心灵深处唤起共鸣，给个人成长与企业稳定一剂“心灵鸡汤”

。《李强:赢销为王》同名光盘销量居全国第一；超过100家成功企业奉它为培训圣经；超过10000个老总争相为员工抢购，视为珍宝；超过10000000员工记录传阅。

在整理、编辑过程中，编辑、排版、校对都为之感动。

相信，你也会心有所动！

#### 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>