

<<卓越销售>>

图书基本信息

书名：<<卓越销售>>

13位ISBN编号：9787801097620

10位ISBN编号：7801097629

出版时间：2004-01

出版时间：中央编译出版社

作者：(日)牟田学

页数：320

译者：郭勇

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>

<<卓越销售>>

内容概要

作者牟田学在其漫长的40年商业生涯中，亲自创办经营5家公司，使50多家公司起死回生，指导120多家著名公司的经营和销售业务，帮助他们建立“持续繁荣几代人”的长寿公司（当今我国许多企业家提出要做“百年公司”，本书的思想一定对你们大有帮助）。

作者根据自己的丰富经验，精心编著成此书，提出以下对任何企业都非常有效的营销/销售策略。

“思想篇”中牟田学发表了自己对“销售与繁荣”的精辟看法，提出了六条经营黄金定律。

“对策篇”给读者展示了24条营销/销售方面的永恒对策。

这些对策极为实用，必能对有见识的总经理们起到振聋发聩的作用，必能使CEO们拍案叫绝，必能使那些正在经营困境中挣招兵买马的总裁们惊呼“何不早出此书！”

本书最后一部分“战略与战术篇”，是全书最精华的内容，作者称之为“谋略与战法”，共有六条：第一“五大销售方法”；第二使销售额爆发增长的“销售网络”；第三短期内销售额增长的“撒网六战略”；第四“五大销售能力”提高方法；第五决定利润的“价格战略”；第六总经理的促销视点

<<卓越销售>>

作者简介

作者牟田学先生，明治大学在读期间便显示出超常的经营才能，人称“鬼才”，毕业后，其经营手腕得到充分显示，曾受雇作为总经理将多家公司挽救于濒临倒闭的危难之际。

现在，牟田学先生自己开创了5家公司并亲自担任总经理、会长，同时兼任多家公司的顾问。凭借40多年的实战经历，积累了丰富的经营思想方法，他以上继基础热情地指导多家公司，帮助他们建立“持续发展繁荣几代人”的公司。

牟田学先生还被班次为“知行合一的人”，以他富有魅力的人格，吸引了大批总经理投到他的门下，于是他开设了“无门塾”、“花传之会”、“地球之会”等15所总经理课堂。

<<卓越销售>>

书籍目录

序言思想篇（对销售与繁荣的看法）一 “好商品”是繁荣的决定因素二 职员的内好像流动着总经理的遗传因子三 鸟瞰时代与总经理职业四 创造“强力战法”五 计划性的革新六 总经理职业是拼命的职业对策篇一 对于“商品”的对策二 “畅销新商品”的发现方法、制造方法以及对策三 运用“用途开发”制造大受欢迎的商品四 “赚钱营业状态”的创造方法以及对策五 “增加顾客”的对策六 一举而成的“一夜城”对策七 提高“相乘效应”的对策八 “现在畅销的商品”对策九 “过去销售的商品”对策十 “反复销售系统”对策十一 永远畅销的“固定商品”对策十二 争取自立的“脱离转承包”对策十三 “顾客并非第一的高收益公司”对策十四 “价格、毛得润和数量”的对策十五 “绝对不降价”的对策十六 “高价格、高利润”的对策十七 挤人“少项目、多批量”的对策十八 繁荣的“商圈战略”对策十九 “未来销售”对策二十 “市场占有率”的对策二十一 “模板印刷”对策.....

<<卓越销售>>

编辑推荐

日本最杰出的营销咨询和营销实践大师牟田学，今年已经六十有五（1938年出生），他从25岁开妈创办企业，至今已有五家自己所有的公司（出版社、房地产公司、流通公司、印刷公司等）；他曾为日产汽车、《读卖新闻》、宝马日本公司等120家企业提供诊断指导，使它们从危机中复苏，销售额和利润迅速提升。

目前他还担任日本历史最悠久的，为日本企业经营改善作出巨大贡献的“日本全国企业经营合理化协会”会长（第四任）；第三任会长均曾任日本国会议长。

作者集40多年的丰富经验，分析日本企业的经营特征，著成本书，提出了在逆境中创造利润的公司“最强”销售战略和总经理应掌握的“实战”方法，通过20多个作者亲历的案例提出以下极为有铲的策略方法：增加顾客法；撒网战略；竞争价格战略；销售方法整合策略。

该书尤其适合企业总经理，营销总经理，市场总监，销售经理/主管，以及各大专院校营销相关专业师生使用。

<<卓越销售>>

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>