

<<大师级的营销>>

图书基本信息

书名：<<大师级的营销>>

13位ISBN编号：9787801475541

10位ISBN编号：7801475542

出版时间：2001-05

出版时间：企业管理出版社

作者：玛西娅，莱登，特

页数：283

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>

<<大师级的营销>>

内容概要

本书向书展示了那些走在前列的市场开拓人员——世界上最具营销头脑的一批人，是如何面对和处理商务的。

通过研究这些市场开拓人员迎接挑战、抓住商机、构造自己亿万帝国的经验，你便可以仿效他们获得成功。

当然，你不可能去运用每一位营销领袖的每一步营销策略，但是，通过综合汲取几个最优秀的市场开拓人员的策略，便能够在他们的成功经验的基础上形成自己独特的营销风格。

本书介绍了11位我们认为作为一个营销人员应该知识的市场开拓领导者以及他们的营销策略。

<<大师级的营销>>

作者简介

作者：(美)玛西娅·莱登·特纳 译者：文波 王飞

<<大师级的营销>>

书籍目录

第一部分：权威人士第1章 一家富有创意处在前列的航空公司第2章 耐克身后的巨人第3章 营销物质女郎第4章 推销生活的艺术第5章 可口可乐的AYA-可乐第二部分：权威思想家第6章 信息时代的营销人员第7章 营销教授第8章 游击权威第9章 永不满足的营销先锋第10章 高科技营销的领导者第11章 充满活力的客户关系管理（CRM）二人组

<<大师级的营销>>

章节摘录

引言:如何使用本书 在培训的过程中,你可以自然、得体、巧妙、恰当地运用幽默。最重要的是,这样做能够提高学员的学习效果。

大部分培训教员都知道,如果能够在培训过程中巧妙地运用幽默,可以使任何一个培训变得生动活泼。

然而,很多培训教员都觉得自己不是天生的幽默大师。

他们认为幽默是一种天赋。

他们总是这样认为,如果一个人在小学、中学的时候就不幽默,那么他长大了自然也不会幽默。

幽默确实是一种天赋——但是我们每个人都与生俱来地拥有这种天赋。

幽默的天赋并不能用你能够讲多少笑话、能够使用多少新奇的词语来衡量,而是要看你玩游戏的能力。

。

任何一个人小时候都是玩游戏的高手。

我们认为你现在的职业尽管是一个专业教员,但你在本质上仍然有从前那个孩子的影子。

这就意味着,你实际上已经知道在学习游戏的过程中如何使用幽默,只是现在有一点儿生疏罢了。

《培训游戏大全》给出了50个原创的幽默培训游戏,它们会让你领略到以游戏的方式学习所带来的欢乐。

在书中我们还给出了做好这些游戏的小技巧,它们可以帮助你更好地领会游戏中所教的内容,更愉快地享受游戏中的乐趣。

在使用本书的过程中你可以根据自己的需要和培训进程的安排对本书的内容进行调整。

例如,本书中的每个游戏都有一个“幽默开场白示例”,你大可不必把它背下来,甚至可以不用它。

它只是给出了一个示例,开场白的目的是向学习的真实内容过渡,并且向学员发出这样的信号,这些游戏不仅能够让你学到很多知识,而且非常有趣。

我们在书中也给出了利用幽默来实现目标的方法。

在书中我们还为你应答学员提供了幽默诙谐的“语言库”。

我们建议你提些问题,以帮助学员加深对游戏的理解。

你应当注意到,只要换一种提法,这本书上的大多数游戏通常还可以。

用于介绍或强调其他主题(在每个游戏的后面我们都给出了该游戏适用的其它主题,我们将它放在“适用的其它培训主题”小节中)。

如何使你成为一名幽默的培训者 写这本《培训游戏大全》有两个目的:第一,给培训者提供一些游戏方法,它们能够寓教于乐,可以借此教会学员很多商业技能。

第二,增强培训者在培训过程中运用幽默的信心,让他们确信运用幽默是他们与生俱来的才能。

这就是我们建议你从第一章培训自然幽默感的游戏开始的原因。

第一章的游戏说明了自然的幽默区别于做作的幽默的重要特点。

自然的幽默应遵循以下原则: 1. 不要刻意地表现滑稽 2. 创造宽松的环境 3. 注重与听众的交流 4. 积极评价 5. 承认失误 接下来我们将简要阐述一下这几个原则,并提出一些实用的建议,供你在实践中运用这些原则时参考。

不要刻意地表现滑稽 刻意表现滑稽的培训者不关心听众,他们把培训课当成自己获得注意和认可的机会。

但是我们要记住的是,一个培训教师不同于俱乐部里的滑稽演员。

在教室里培训学员,目的不是娱乐,而是传授知识。

有幽默感的培训教师看到整个世界,包括学员在内,都蕴藏着令人愉快的要素。

他们能够欣赏所有能带来笑声的事物,这些事物不一定来自他们本身,可能是来自周围的环境,也可能来自学员。

通常,他们运用幽默的目的是使听众不过于严肃紧张,使课堂的气氛欢快轻松。

他们的天赋不在于时时都能滔滔不绝地讲出笑话,而在于时时都会带来欢声笑语。

这是你应该努力成为的培训者,能够和学员一起分享学习过程中的欢乐。

<<大师级的营销>>

创造宽松的环境 当然，幽默的培训者也不是完美无缺的，他们允许自己犯错误。他们应该寓教于玩，而不是刻板教条。

正因为如此，他们常常会发现，他们有很多主意可以选择，这些主意可能意味更深远、更富创造力、更不拘一格。

总之，是解决问题的更好方法。

让我们来想象一下，在培训过程中，你不可避免地会遇到一些意外情况。

比如，突然停电了；或许墙上的一个螺丝掉了下来；或许半数学员不知道来学习班的路，延误40分钟才匆匆赶到。

把这些情况当作发挥你的幽默才能，开发你的创造性思维能力的机会吧！

通过引导大家开怀大笑，提高应对突发事件的能力，你将为学员创造出一个宽容、友好的环境。

在这样的环境中，学员会感到自己得到了尊重、信任。

这同样也是一个能够激发学员思考的环境。

注重与听众的交流 几乎每个出色的喜剧明星都会同意这样的观点：观众中爆发的最大的笑声，常常不是因为那个最逗的笑话，而是来自他和听众会心交流的那个时刻。

这对出色的培训者来说，这是一个非常重要的信息。

为什么？

它说明要引发听众的笑声，不一定需要什么喜剧表演的天分。

事实上，出现幽默的最佳时刻是在会心交流的环境下产生的。

学员知道这其中的确有着令人激动的事情：在这样的环境中，发生的每一件事情都令人激动。

更重要的是，他们知道他们中的每个人都是这个环境中的一分子，这就很容易产生自由轻松的笑声。

你可以很容易地做到这一点。

下面是一些方法：
· 真诚地对他们的看法做出反应，而不要敷衍了事地说：“嗯”，“我知道了”，“哦，很好”。

- 可以让其他学员来回答他们的同伴提出的问题。
- 在培训过程中要充分利用小组讨论的方式（这种方式还能够使记忆保持长久）。
- 将课程的部分内容提纲发给学员的团队，让他们给其他学员讲授。
- 将学员作为“客座专家”，充分发挥他们的作用。

如果发现他们对某个题目有较深入的了解，或者是有较深刻的切身经验，能够用来说明某个题目，可以请他们讲一讲。

- 最关键的是，培训的设计不要显得信息过分密集。

你会问，如何运用“与听众保持交流”这个原则？

所有研究都表明，信息过于密集的教学大纲只是看上去不错，实际效果未必怎么样。

其中一个重要原因就是，它没有留出充分的时间让学员提问题，而这种提问对长期的学习效果是非常重要的。

在设计你的课程时，要注意留出足够的提问、回答的时间。

- 实施这个原则的最好方法就是：做你的学员伙伴似的好朋友。

对他们的良好表现表示极大的赞许。

你可以运用下面的技巧： 对他们的幽默总是报以开心的笑声（如果这个幽默不合时宜，处理技巧见后面）。

更好的方法是，将他们幽默诙谐的话大声重复一遍，以使全班的学员都听到（这会带来很好的效果）。

在休息的时候可以似乎无意地提及说某个学员提了一个很好的问题，或者说他做了一个很出色的回答。

只要能够发挥出学习过程中的主人——学员本身的积极性，就尽量运用你能想到的一切技巧，尽量多想，尽量多用。

积极评价 许多研究表明，如果头脑的想象力和相关的情绪处于很积极的状态，可以大大增强形象思维和创造性思维能力。

<<大师级的营销>>

所以，在和学员交流的时候，要让他们感受到积极、认可的氛围。

这就需要你用一种积极的观点来看别人，这通常可以表现在：
· 使用积极的词语，比如：通常说“这很好，”而不是“这可以减少一些问题”。

· 自己出了洋相，幽默机智地承认。

（关于这一点，更详细的内容可见下面一条原则，即“承认失误”。

）· 最重要的是，要形成一种习惯性的兼收并蓄的态度：“告诉我你更多的想法”，而不要说：“我不敢肯定那样一定能行”。

所有这些行为都有助于学习环境的改变，使之能够更好地促进学员的思考积极性。

这难道不是你想要的吗？

承认失误 专业喜剧演员（或者自然的幽默培训者）都会承认，每个人都有出洋相的时候。

你作为一个培训教员，也必须承认并接受这个事实。

好在如果你能够诚实而优雅地处理好这样的局面，你会收到意想不到的效果：一、能够加深学员对你的尊敬；二、可以塑就学员接受风险的习惯。

如果某项活动不能按照预先设想进行，我可以教你一个简单但有一点儿歪聪明的办法：马上向学员承认自己的失误。

然后，以一种“大无畏”的精神感谢学员能够勇敢地提出不同的正确批评。

作为一个训练有素的培训者，你还可以利用这种情况作为试路石，探究学员更深层次的需求、动机、恐惧和风格。

如果你能够万无一失地做到这些，我向你保证，你即使不会成为讲笑话的大师，也会被认为拥有幽默的天赋。

下面我们来讨论一个不能回避的话题。

不恰当的幽默 关于什么是不恰当的幽默，已经有很多书作了说明，我们在这里就将它浓缩为一个简单的原则：
具有贬低意义的笑话只能针对自己或者和你自己具有同一属性的那一群人。

这其实很简单。

例如：
· 莎丽(Sharyn)和朵妮(Doni)(本书的两位女作者)可以很安全地拿女人开玩笑，但不会拿男人开玩笑：“如果一个男人在森林里演讲，而周围却没有一个女人听，他还会出错吗？”
· 我们拿培训师开玩笑比拿工程师开玩笑安全：“要有多少个课程设计教师才能够完成一桩绑架案？

6个。

一个绑架人质，另外5个拟敲诈留言。

” · 如果把某个字的读音搞错了，你可以说：“哦……阅读障碍症。

” · 如果你暂时想不起下面的内容，你可以说：“大脑短路。

” 一些自嘲的幽默确实能拉近你和学员的距离。

但是我们建议你不要用得太多，不要让学员觉得你需要“治疗”。

记住：不要拿任何一个学员开玩笑，不管他提出的问题多么幼稚可笑，伤害他会拉大你和学员的距离。

如果你让一个学员难堪，其他所有学员都会不信任你。

这一点你必须牢记在心。

现在就让我们出发吧！

好好享受吧……

<<大师级的营销>>

媒体关注与评论

书评今天，营销是一个热得让人难以置信的话题。

因为，考虑周详的营销策略能够让公司的产品销售一帆风顺、利益猛增，事业平步青云。

那么，如何制定有效的营销策略呢？

本书介绍了全球11位营销大师是如何面对和处理商务的。

通过研究这些营销大师构造自己亿万帝国的经验，你也可以像这些世界上最具有头脑的人一样去开展营销。

<<大师级的营销>>

编辑推荐

如何才能成为最受欢迎的培训高手？
看完本书就成了。

本书囊括了适用于常见培训主题的50个原创的经过实际运用的精彩游戏，涵盖了管理技术、应对变革、提高情商、对付难缠的人等等，给出了详细的游戏操作步骤，让你的培训充满快乐、幽默和创造性。

<<大师级的营销>>

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>