

<<红楼商道营销学>>

图书基本信息

书名：<<红楼商道营销学>>

13位ISBN编号：9787802197718

10位ISBN编号：7802197716

出版时间：2011-1

出版时间：中国民主法制

作者：海阔

页数：203

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>

<<红楼商道营销学>>

内容概要

《红楼商道营销学（十三型人格看红楼）》由海阔编著。

在今天的商战中，如何分析、了解客户，从而打开客户心扉，是营销成败的关键。

《红楼梦》是一部认人、识人的经典教课书。

在中国历史上，没有任何一本书能像《红楼梦》那样，对人性的挖掘如此全面、立体，入木三分。

《红楼?道营销学（十三型人格看红楼）》从“红楼”人物性格着手，揭示了深藏于职场温情面纱下的营销心理学，讲述了如何在谈判之前赢得客户的秘籍。

<<红楼商道营销学>>

作者简介

海阔：营销管理专家，广天响石签约作者，在培训界首次提出“十三型人格”理论。现任哥伦比亚国际学院十三型人格沙龙首席培训师、清华大学继续教育学院特约讲师、前沿讲座电视栏目特约讲师、汇智博创培训公司签约培训师。出版畅销书《中国式十三型人格——你的下属是哪种人》、《斯沃森准则——33个让你脱颖而出的工作智慧》和《商战红学——企业成败密码》等。

<<红楼商道营销学>>

书籍目录

序：我们完全可以做得更好王福才前言：神秘的十三型人格激情型人格客户篇第一章 猴型人格客户：史湘云--血，总是热的人格优劣势气质类型识别方法核心人格特征照亮别人，温暖自己人际交往倾向因为喜爱，所以宽容实战应对策略把心放“空”第二章 虎型人格客户：晴雯--为“名”所困人格优劣势气质类型识别方法核心人格特征宁可站着死，不能跪着生人际交往倾向最爱“快枪手”实战应对策略“修剪”期望值第三章 龙型人格客户：贾母--冠军情结人格优劣势气质类型识别方法核心人格特征“跟着我，有肉吃”人际交往倾向光环永不灭实战应对策略把戏演得炉火纯青才华型人格客户篇第四章 马型人格客户：黛玉--才华是把双刃剑人格优劣势气质类型识别方法核心人格特征有才走遍天下人际交往倾向锦心绣口我最爱实战应对策略你我都是同路人第五章 鹿型人格客户：宝玉--委屈自己，成全他人人格优劣势气质类型识别方法核心人格特征熊掌和鱼肉兼得人际交往倾向锦上添花实战应对策略别把结局想得太乐观第六章 牛型人格客户：鸳鸯--让心静如秋水人格优劣势气质类型识别方法核心人格特征量变带来质变人际交往倾向风范，是不能丢的实战应对策略没必要和他们一起“撞南墙”中庸型人格客户篇第七章 兔型人格：香菱--换新鞋，走老路人格优劣势气质类型识别方法核心人格特征习惯寂寞，向往美好人际交往倾向你的鼓励对我很重要，实战应对策略发现另一个不一样的自己第八章 猪型人格：平儿--切都会好起来的人格优劣势气质类型识别方法核心人格特征车到山前必有路人际交往倾向活在当下实战应对策略把是非好恶表达出来第九章 鸡型人格客户：惜春--相安无事就好人格优劣势气质类型识别方法核心人格特征用耐心熬过生活的沟沟坎坎人际交往倾向到什么山唱什么歌实战应对策略让胸襟海纳百川第十章 狗型人格客户：袭人--鲜花送“偶像”人格优劣势气质类型识别方法核心人格特征幸福万年长人际交往倾向不负己心实战应对策略小心误伤内敛型人格客户篇第十一章 鼠型人格客户：宝钗--看透不说透人格优劣势气质类型识别方法核心人格特征磨刀不误砍柴工人格优劣势气质类型识别方法核心人格特征永不言败人际交往倾向利来则聚，利尽则散实战应对策略把人生当成一盘棋来考虑第十三章 蛇型人格客户：紫娟--打开风景最美的那扇窗人格优劣势气质类型识别方法核心人格特征机会，总是砸向那些有周密准备的人人际交往倾向零摩擦实战应对策略松开紧拽着的双手附录：十三型人格简易测试

<<红楼商道营销学>>

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>