

《营销主管新守则》

图书基本信息

书名：《营销主管新守则》

13位ISBN编号：9787801930248

10位ISBN编号：780193024X

出版时间：2004-01

出版社：中华工商联合出版社

作者：张雯

页数：202

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《营销主管新守则》

内容概要

只有理论的营销常常是纸上谈兵，没有理论的营销又容易流于浅薄，所以对大量已经在营销中的人来说，最好的办法是在营销中学习营销。

你有南拳，他有北腿；你有宝刀，他有暗器。每件产品都有生存的空间，每位主管都有发挥的余地。从这种意义来说，营销是一件永无止境的事情。这本书适合每一位立志成为营销主管的读者，也是给每一位正在营销主管岗位上的管理人员准备的全新守则读本。

书籍目录

- 一 营销的准确定义
- 二 理性的营销时代
- 三 乐在其中的敬业精神
- 四 员工的团队意识
- 五 聚焦能量
- 六 共同的价值观
- 七 针对个人的激励制度
- 八 目标必须具有可达成性与挑战性
- 九 营销目标要具体化和数量化
- 十 离客户和员工更近些
- 十一 市场有多大的需求范围
- 十二 市场的生命周期
- 十三 拾遗补缺，人弃我取
- 十四 营销提升好比逆水行舟
- 十五 营销背后的文化

.....

《营销主管新守则》

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:www.tushu111.com