

《销售之魔之终极篇：决策层的营销课》

图书基本信息

书名：《销售之魔之终极篇：决策层的营销课》

13位ISBN编号：9787506072090

10位ISBN编号：7506072092

出版时间：2014-3

出版社：东方出版社

作者：[日]田中道信

页数：372

译者：陈晓丽

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

《销售之魔之终极篇：决策层的营销课》

内容概要

《销售之魔之终极篇：决策层的营销课》

作者简介

田中道信，1929年出生于日本佐贺县，是日本最富盛名的营销专家之一，被称为“销售之魔”。全球500强企业理光集团奇迹复兴的缔造者，打拼商界60余载，85岁仍担任数十家企业的要职。年仅40岁就担任世界500强企业——理光集团（办公设备及光学机器制造商）最年轻的董事，后任理光集团三爱公司的常务董事、社长等职，接手仅4年，运用卓越的营销才能，迅速使三爱公司实现扭亏为盈，并在日本女装专卖店行业中，销售额跃居首位。1996年卸任三爱社长以来，以经营咨询顾问的身份，从事企业经营指导，十几年来，培养出多家上市公司和业界一流企业。1996年开始，他作为经营顾问活跃在制造业和零售业，这两个他同时都擅长的行业。日本全国的中坚企业及各中小企业纷纷慕名而来，希望能获得他的指导。从那时开始，他奔波于各公司之间，在他的努力下已经出现了不少的上市企业和业界领先企业。

他1929年出生于日本佐贺县。主要著作有《销售之魔之成长篇：销售之魔》、《销售之魔之方法篇：态度决定能力》、《销售之魔之终极篇：决策层的营销课》等。现为田中事务所的代表董事。任三爱石油、SUNLIFE公司董事，FIVE FOXes (COMME & Ccedil;A DU MODE) 等公司的审计，同时兼任34家公司的会长、最高顾问、咨询顾问等职务

书籍目录

第一章 社长营销的威力 /

1. 社长须亲自出马做销售 /
2. 【实例】N公司因社长参与营销，危机转化成机遇 /
3. 【实例】大型制造商的攻势，通过社长营销打开突破口 /
4. 【实例】“销售之神”市村清先生营销手段的高超之处 /

第二章 社长营销的实质 /

1. 社长做营销的实践要点 /
2. 不要只盯着自己想要的东西 /
3. 推销时的开口方式 /
4. 【实例】社长营销可为实现出色业绩打下基础 /
5. 【实例】我的社长营销实践 /

第三章 左右业绩好坏的社长观念变革 /

1. 让社长的营销成果在全公司得以展开的关键 /
2. 怎样改变自己 /
3. 【实例】员工不断流失的K公司的快速成长 /

第四章 完成销售任务的两大武器 /

1. 对外是营销战略，对内是TQC /
2. 营销战略的实践要点 /
3. TQC和实战的要点 /
4. 【实例】从现实和现场中寻找促进成长的抓手 /

第五章 组建营销精英团队 /

1. 营销部门的战力测定和强化要点 /
2. 销售网络的战力测定和强化要点 /
3. 供应商的战力测定和强化要点 /
4. 为完成销售任务的“灵魂注入” /
5. 【实例】一位负责接待的女办事员帮助社长实现了愿望 /

第六章 我的“营销十四法则” /

1. 第一法则：严格守时 /
2. 第二法则：勤于走访 /
3. 第三法则：达成二次商谈的“YES, BUT” /
4. 第四法则：非效率的效率 /
5. 第五法则：谦卑退让赢得客户 /
6. 第六法则：恭维竞争对手 /
7. 第七法则：莫让对方在一次会面中把所有话说完 /
8. 第八法则：注意对方说的每句话 /
9. 第九法则：了解说明和说服的区别 /
10. 第十法则：不买也可以使用 /
11. 第十一法则：坚持“face to face” /
12. 第十二法则：投诉是最好的机会 /
13. 第十三法则：成为“笔记魔” /
14. 第十四法则：最后的3%是成败的关键 /

第七章 我的“经营二十一法则” /

1. 第一法则：开朗乐观的性格 /
2. 第二法则：积极的思想 /
3. 第三法则：有决心 /
4. 第四法则：体力充沛 /
5. 第五法则：谦虚正直 /

《销售之魔之终极篇：决策层的营销课》

- 6.第六法则：梦想和算盘 /
 - 7.第七法则：拥有“三只眼” /
 - 8.第八法则：兼具“鬼心”和“佛心” /
 - 9.第九法则：命令和鼓励并行 /
 - 10.第十法则：做好出现问题的思想准备 /
 - 11.第十一法则：替部下收拾残局 /
 - 12.第十二法则：增加时间 /
 - 13.第十三法则：怀疑现状 /
 - 14.第十四法则：先要喜欢对方 /
 - 15.第十五法则：下道工序是客户 /
 - 16.第十六法则：不做检察官做律师 /
 - 17.第十七法则：权力下放和逃避责任 /
 - 18.第十八法则：读懂数字背后的信息 /
 - 19.第十九法则：机会不能存储 /
 - 20.第二十法则：赚钱是有限的，受益是无限的 /
 - 21.第二十一法则：懂得成为有用之人 /
- 【卷末附录】市村清经营语录（摘录） /
- 译者的话 /
- 后记

《销售之魔之终极篇：决策层的营销课》

精彩短评

- 1、还是很受用的啊
- 2、非常接地气的书，朴实无华的文字讲述销售实践的精髓。

《销售之魔之终极篇：决策层的营销课》

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