

# 《21世纪超级营销学》

## 图书基本信息

书名：《21世纪超级营销学》

13位ISBN编号：9787501532070

10位ISBN编号：7501532079

出版时间：2001-11

出版社：知识出版社

作者：陈安之

页数：302

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.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《21世纪超级行销学》

## 内容概要

21世纪必须具备的知识有三个：第一个是行销，第二个是销售，第三个是领导科学。几年前，我把销售列为第一条件，现在我觉得应该变更一下了，为什么呢？你们可以听到、看到、感觉到。在今天这样一个信息时代，行销已经变得越来越重要了。

财富就是将智慧运用于自然，致富的艺术不是勤奋，更不是节俭，而是选择合适的方法，时机及地点。一个人学会行销，正是为了选择合适的方法，时机及地点。

一个人要在事业上有所成就，你只需符合一般人的期望；一个人若要在事业上登峰造极，必须超越一般人的期望。

# 《21世纪超级营销学》

## 书籍目录

第一部分 个人化（完美）营销

第二部分 兵法（致胜）营销

第三部分 企业（创意）策略营销

第四部分 21世纪（趋势）营销

附：企业（个人）策略营销（调整式）测试

后记

# 《21世纪超级营销学》

## 精彩短评

- 1、超速行销
- 2、不想理解行销的人建议不要去看了.
- 3、坚持不懈。坚持不懈。

# 《21世纪超级营销学》

## 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:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)