

# 《成就营销梦想》

## 图书基本信息

书名：《成就营销梦想》

13位ISBN编号：9787506853795

出版时间：2016-2-1

作者：龙凤铭

页数：392

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)

# 《成就营销梦想》

## 内容概要

本书共分启蒙篇、成长篇、成熟篇、升华篇、展望篇五个部分。

启蒙篇和成长篇，主要受众为初入行的营销工作者（非营销工作者也可学习，因为营销无处不在）；成熟篇、升华篇和展望篇，主要受众为营销管理工作（非营销管理工作也可学习，因为管理是相通的）。

人生无处不营销，只要抓住每个阶段应该做的核心事情，并全力以赴去做好它，就能成为营销高手。从你打开书的这一刻起，你就在向你的心灵营销自己，继而将这种力量，将你学到的知识从内而外展现出去，从而向外界营销了你自己.....

# 《成就营销梦想》

## 作者简介

龙凤铭，同济大学工商管理硕士，常州企业家交流中心理事，多家高校客座教授，常州一米内企业管理有限公司创始人、CEO。从事营销及管理工作十余年，实现了从执行层到高级管理层到企业家的跨越。

座右铭：小胜靠智、大胜靠德、至胜靠爱。让思考、舍得、感恩成为一种习惯！

擅长领域：市场营销、供应链管理、企业管理、职业引导及职业策划。

## 书籍目录

第一部分启蒙篇（适用于营销助理）	
/ 001	
第一章寻找合适的平台	
/ 003	
第二章制定职业目标	
/ 013	
第三章树立正确的态度	
/ 022	
第四章培养好的工作习惯	
/ 027	
第五章提高三商	
/ 037	
第六章磨砺执行力	
/ 047	
第七章提高客户满意度	
/ 055	
第八章提升营销理论知识	
/ 066	
第九章启蒙篇总结	
/ 072	
第二部分成长篇（适用于营销代表）	/ 079
第一章培养营销兴趣	
/ 080	
第二章推销自己	
/ 088	
第三章敲开客户的门	
/ 102	
第四章建立客户关系	
/ 116	
第五章维护客户关系	
/ 131	
第六章处理客户异常情况	
/ 142	
第七章获得客户转介绍	
/ 150	
第八章客户跟进管理	
/ 159	
第九章报价学问	
/ 167	
第十章货款管理	
/ 173	
第十一章提升营销理论知识（针对成长篇）	
/ 181	
第十二章成长篇总结	
/ 190	
第三部分成熟篇（适用于营销经理）	/ 195
第一章如何合作	

/ 196
第二章组建团队
/ 204
第三章管理团队
/ 212
第四章制作营销各类报表
/ 224
第五章制作项目营销方案
/ 232
第六章成熟阶段的营销控制
/ 242
第七章运用简单的营销工具
/ 252
第八章提升营销理论知识（针对成熟篇）
/ 271
第九章成熟篇总结
/ 276
第四部分升华篇（适用于营销总监）/ 281
第一章制作公司营销计划
/ 282
第二章制定价格底线
/ 288
第三章合理授权
/ 294
第四章打通员工沟通通道
/ 301
第五章升华阶段的营销控制
/ 308
第六章建立可持续的良性的营销系统
/ 318
第七章运用战略营销工具
/ 336
第八章提升营销理论知识（针对升华篇）
/ 354
第九章升华篇总结
/ 366
第五部分展望篇（营销的未来）/ 371
营销的未来/ 371
致谢
/ 376

# 《成就营销梦想》

## 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)