

《卓越销售》

图书基本信息

书名：《卓越销售》

13位ISBN编号：9787801097620

10位ISBN编号：7801097629

出版时间：2004-01

出版社：中央编译出版社

作者：(日)牟田学

页数：320

译者：郭勇

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

《卓越销售》

内容概要

作者牟田学在其漫长的40年商业生涯中，亲自创办经营5家公司，使50多家公司起死回生，指导120多家著名公司的经营和销售业务，帮助他们建立“持续繁荣几代人”的长寿公司（当今我国许多企业家提出要做“百年公司”，本书的思想一定对你们大有帮助）。作者根据自己的丰富经验，精心编著成此书，提出以下对任何企业都非常有效的营销/销售策略。

“思想篇”中牟田学发表了自己对“销售与繁荣”的精辟看法，提出了六条经营黄金定律。

“对策篇”给读者展示了24条营销/销售方面的永恒对策。这些对策极为实用，必能对有见识的总经理们起到振聋发聩的作用，必能使CEO们拍案叫绝，必能使那些正在经营困境中挣招兵买马的总裁们惊呼“何不早出此书！”

本书最后一部分“战略与战术篇”，是全书最精华的内容，作者称之为“谋略与战法”，共有六条

:

- 第一 “五大销售方法”；
- 第二 使销售额爆发增长的“销售网络”；
- 第三 短期内销售额增长的“撒网六战略”
- 第四 “五大销售能力”提高方法
- 第五 决定利润的“价格战略”；
- 第六 总经理的促销视点

《卓越销售》

作者简介

作者牟田学先生，明治大学在读期间便显示出超常的经营才能，人称“鬼才”，毕业后，其经营手腕得到充分显示，曾受雇作为总经理将多家公司挽救于濒临倒闭的危难之际。现在，牟田学先生自己开创了5家公司并亲自担任总经理、会长，同时兼任多家公司的顾问。凭借40多年的实战经历，积累了丰富的经营思想方法，他以上继基础热情地指导多家公司，帮助他们建立“持续发展繁荣几代人”的公司。牟田学先生还被班次为“知行合一的人”，以他富有魅力的人格，吸引了大批总经理投到他的门下，于是他开设了“无门塾”、“花传之会”、“地球之会”等15所总经理课堂。

《卓越销售》

书籍目录

序言思想篇（对销售与繁荣的看法）一 “好商品”是繁荣的决定因素二 职员体内好像流动着总经理的遗传因子三 鸟瞰时代与总经理职业四 创造“强力战法”五 计划性的革新六 总经理职业是拼命的职业对策篇一 对于“商品”的对策二 “畅销新商品”的发现方法、制造方法以及对策三 运用“用途开发”制造大受欢迎的商品四 “赚钱营业状态”的创造方法以及对策五 “增加顾客”的对策六 一举而成的“一夜城”对策七 提高“相乘效应”的对策八 “现在畅销的商品”对策九 “过去销售的商品”对策十 “反复销售系统”对策十一 永远畅销的“固定商品”对策十二 争取自立的“脱离转承包”对策十三 “顾客并非第一的高收益公司”对策十四 “价格、毛得润和数量”的对策十五 “绝对不降价”的对策十六 “高价格、高利润”的对策十七 挤人“少项目、多批量”的对策十八 繁荣的“商圈战略”对策十九 “未来销售”对策二十 “市场占有率”的对策二十一 “模板印刷”对策.....

《卓越销售》

编辑推荐

日本最杰出的营销咨询和营销实践大师牟田学，今年已经六十有五（1938年出生），他从25岁开妈创办企业，至今已有五家自己所有的公司（出版社、房地产公司、流通公司、印刷公司等）；他曾为日产汽车、《读卖新闻》、宝马日本公司等120家企业提供诊断指导，使它们从危机中复苏，销售额和利润迅速提升。目前他还担任日本历史最悠久的，为日本企业经营改善作出巨大贡献的“日本全国企业经营合理化协会”会长（第四任）；第三任会长均曾任日本国会议长。作者集40多年的丰富经验，分析日本企业的经营特征，著成本书，提出了在逆境中创造利润的公司“最强”销售战略和总经理应掌握的“实战”方法，通过20多个作者亲历的案例提出以下极为有铲的策略方法：增加顾客法；撒网战略；竞争价格战略；销售方法整合策略。该书尤其适合企业总经理，营销总经理，市场总监，销售经理/主管，以及各大专院校营销相关专业师生使用。

精彩短评

1、拓宽销售思路的一本好书

《卓越销售》

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