

Making Millions in Direct Sales

直销经理的 第一本书

打造成功直销团队的
…… 八大步骤 ……

[美] 迈克尔·马拉汉 著
(Michael G. Malaghan)

吴幸玲 译

直销经理的 第一本书

[美] 迈克尔·马拉汉 著

吴幸玲 译

Making Millions in
Direct Sales

中国财政经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

直销经理的第一本书/ (美) 马拉汉著; 吴幸玲译. —北京: 中国财政经济出版社, 2006. 6

书名原文: Making Millions in Direct Sales

ISBN 7 - 5005 - 9085 - 7

I. 直… II. ①马… ②吴… III. 销售—基本知识 IV. F713. 3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 042827 号

著作权合同登记号: 图字 01 - 2004 - 0644 号

Michael G. Malaghan

Making Millions in Direct Sales

ISBN 0 - 07 - 145150 - 1

Copyright © 2005 by Malaghan Sales Management Development, Inc.

All Rights reserved. No part of this publication may be reproduced or distributed in any form or by any means, or stored in a database or retrieval system, without the prior written permission of the publisher.

Simplified Chinese translation edition is published and distributed exclusively by China Financial & Economic Publishing House under the authorization by McGraw-Hill Education (Asia) Co., within the territory of the People's Republic of China only, excluding Hong Kong, Macao SAR and Taiwan. Unauthorized export of this edition is a violation of the Copyright Act. Violation of this Law is subject to Civil and Criminal Penalties.

本书中文简体字翻译版由美国麦格劳 - 希尔教育出版 (亚洲) 公司授权中国财政经济出版社在中华人民共和国境内 (不包括香港、澳门特别行政区及台湾) 独家出版发行。未经许可之出口, 视为违反著作权法, 将受法律之制裁。

未经出版者预先书面许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分。

本书封面贴有 McGraw-Hill 公司防伪标签, 无标签者不得销售。

中国财政经济出版社 出版

URL: <http://www.cfeph.cn>

E-mail: webmaster@ewinbook.com

(版权所有 翻印必究)

社址: 北京海淀区阜成路甲 28 号 邮政编码: 100036

发行电话: 010 - 88191017

三河市世纪兴源印刷有限公司 各地新华书店经销

787 × 1092 毫米 16 开 18 印张 240 千字

2006 年 6 月第 1 版 2006 年 6 月北京第 1 次印刷

定价: 39.80 元

ISBN 7 - 5005 - 9085 - 7/F · 7904

(图书出现印装问题, 本社负责调换)



财经易文

www.ewinbook.com

名家赞语

迈克尔·马拉汉的书可以帮助你克服业务员离职的第一大原因：害怕被拒绝。他会告诉你如何去接受它，如何在心理上对待它，并且告诉你如何以同时战胜客户与自己的方式来克服它。

——杰弗瑞·基特玛 (Jeffrey Gitomer)
畅销书《销售圣经》(The Sales Bible) 作者

利用《直销经理的第一本书》中的工具，就可以确保面对面销售大门为你敞开。任何人只要拥有这本书，就可以把任何东西卖给任何人。我真的很喜欢这本书！

——乔·吉拉德 (Joe Girard)
已列入吉尼斯世界纪录的世界第一零售业务员、作家

迈克尔·马拉汉带着愿景与热诚，为我们规划出一步步通往成功销售管理的稳健课程。建立与领导业务团队需要的不只是设定目标及教导如何克服阻碍，若要你的团队懂得销售产品与服务，需要的是个人的训练、同理心、关系培养等。这一切都在本书当中。

——杰克·威尔纳 (Jack D. Wilner)
演说家、训练讲师，著有《成功销售的七大秘诀》

这是一本根据绩效核算薪水的业务管理操作手册，是让你立即成功的范本。

——乔·亚当斯 (Joe Adams)
大英百科全书 (Encyclopedia Britannica) 前首席执行官

这是一本面对面销售产业专用的成功计划书。

——迈克尔·巴顿 (Michael Batten)
学习科技公司 (Learning Technologies) 总裁
及迪斯尼美语世界 (Disney World of English) 经销商

你想要让自己的收入增长两倍甚至三倍吗？如果要的话，这本书绝对是帮助你改进招聘过程、创造更多业务线索及激发业务员潜力的最佳指南。马拉汉不会把时间浪费在和现实不相干的理论上，他向你提供的是他亲身验证过的、可以立即拿来改进绩效的操作技巧。只要看了这本书，成功就是你的。

——山姆·霍恩（Sam Horn）

《谈话高手》（*Tongue Fu!*）等书作者

在直销事业中，冷拜访（cold calling）是基本功，因此克服被拒绝的恐惧是当务之急。在《直销经理的第一本书》中，马拉汉毫无保留地跟大家分享让他及其他许多人通往成功的道路。这本书可以让你懂得业务并轻松成交。

——史蒂芬·施夫曼（Stephan Schiffman）美国冷拜访大师及作家

著有《百万业务员销售秘诀》（*Getting to “Closed”*）等书

在本书中，迈克尔·马拉汉通过8项经过他亲身验证的关键行动，告诉我们如何实现打造业务王国的梦想。

——妮基·柯郝（Nicki Keohohou）

直销女性联盟（Direct Selling Women's Alliance）首席执行官

我在好几年前管理直销业务员的时候，非常希望具备《直销经理的第一本书》中所有的工具与技巧。对于想要经营一个卓越团队的业务经理来说，这8项业务经理每天都要进行的关键行动所带来的价值，绝对比这一本书的价格要高上无数倍！

——东尼·亚历山德拉（Tony Alessandra）

著有《*Collaborative Selling and The Platinum Rule*》

对于任何一位业务王国建立者来说，《直销经理的第一本书》是一本值得一再翻阅的参考书，里面有几百个妙方，教你如何召开业务会议，向你提供开发客户的务实建议，并协助你建立领导力的计划书。

——莉莎·希梅聂兹（Lisa Jiménez）

教育硕士及作家，著有《*Conquer Fear!*》等书

前言

如果你没有坚持到最后的想法，又何必开始呢？

——乔·纳马斯 (Joe Namath)，足球选手

你为什么需要这本书

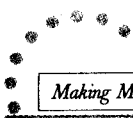
《直销经理的第一本书》是一本相当实用且值得一看的工具书，是特别针对直销产业的业务经理所写的书。如果你也身处在这个蓬勃发展的产业，这本书正是为你量身打造的。

大多数提供给业务经理的书都出自学院人士之笔，内容多着墨于传统 B2B (business-to-business) 的销售，不然就是由《财富》(Fortune) 500 强企业的前经理人执笔，书写他们过去向其他 500 家大企业销售的经验。同样，这还是 B2B 的销售。

而这本书“实话实说，让你赚大钱”的风格，一定能够吸引务实的你。不管你身在何方，卖的是什么产品，或是在业界工作了多长的时间、有多少的经验，书中这些看起来很平常却效用十足的指导方针，都可以指导你成为销售高手。

为什么是我

1994 年 9 月，我面对着自己手下一群顶尖的销售经理演讲，并公开发誓：“在你们当中至少 10 个人成为百万富翁之前，我不会离开这个职位。”



我将这段誓言谨记在心，而最后的“完成率”是预定计划的2倍。当时我敢这么说，凭借的可不是匹夫之勇，而是我根据40多年的销售实战经验建立起来的一套培训优秀业务经理的有效系统。

我必须承认，在我一开始踏进销售市场时，完全没想到可以把自己和业务伙伴带入最高的销售境界。就像很多经营销售事业的人一般，一开始我也是从低微的职位做起，那时候我把它当成一个找到“正当差事”之前的临时工作。当时是20世纪60年代，我还是一个学生，从事挨家挨户敲门的百科全书推销工作。而在参加和平团（Peace Corps）之后，我在加勒比海成立了一个直销企业“集团”，在群岛地区建立直销团队，销售教育课程及不锈钢厨房用具。1978年离开加勒比海后，我分别在日本、美国及英国领导一个面对面销售部门。这期间我并没有什么特别的表现，直到1991年——我生命中最大的转折点。那时候公司给我一个机会，要我到中国台湾发展一项全额佣金（full-commission）销售事业，而且我可以运用过去30多年来所学到的技巧，完全以“自己的方式”去运作。

我在1991年抵达中国台湾的时候，面对的是空无一人的办公室。8年之后，公司拥有1100名全额佣金业务代表，分布于中国台湾与香港的四家分公司中，每年的营业额高达7500万美元。在创下如此辉煌的纪录后，公司将日本纳入我的业务管理范畴，并提升我为企业总裁。此后3年中，日本的销售业绩从4000万美元一跃而达到1.25亿美元。

连续11年，由我所带领的分公司年年业绩都在增长，公司获利也随之增加，即使某一个国家当时正处于经济衰退期，我们的业绩依旧逆势成长。我相信，所有业务人员的成功都是来自于我所开发的、磨练世界级业务经理的系统，而关键正是我建立了一套正确的运作模式。

你也可以利用这套模式——它并不遥远，就在这本书里等着你去发掘。

为什么是现在

过去42年来，我一直在寻找一本特别的销售管理书籍——一本能够告诉我如何改善招聘、训练与激励业务团队的书，特别是这是一个直接向终端消费者推销，并使用业绩导向佣金系统的销售团队。然而，我遍寻不

着，于是决定自己写一本。

别误会我的意思，市面上其实还是有很多值得一读的好书，这些焦点锁定在激励和销售技巧的好书通常历久不衰，其中我最喜欢的两本是金克拉（Zig Ziglar）的《与你在巅峰相会》（*See You at the Top*）及乔·吉拉德（Joe Girard）的《无往不利的推销术》（*How to Sell Anything to Anybody*），它们都是销售冠军榜上的经典之作。金克拉和吉拉德在销售战场上磨练出很好的本领，他们也都进行佣金销售与直销。另外，汤姆·霍普金斯（Tom Hopkins）和杰弗瑞·基特玛（Jeffrey Gitomer）也写过教大家面对面销售的实战好书。不过一直到今天，始终没有一本关于管理直销人员方面的经典之作，而《直销经理的第一本书》满足了这样的需求。

我最期盼的是，今天还在直销界的所有经理人，以及无数个想要成为业务经理的人员都能够发现：这正是他们现在及未来几年内所需要的绝妙好书。

为什么是你

无论你现在的工作能力有多强，一定还有进步的空间，让你不但成为更有效率的领导人，而且还会成为更加成功的业务经理。

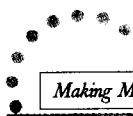
在我拥有管理 2000 名直销代表所需的一切工具时，我已经投身这个产业 40 年；而你，不需要等这么久的时间。

每个星期或每个月，你都会收到一张双面报表——一面是你的销售业绩，另一面是你的个人收入。刹那间，努力与成果之间立刻出现紧密的联系。你想要有更好的表现，而我可以帮你做到！

在我 35 岁的时候，我已经担任销售经理 15 年了。当时的我是个自以为无所不知、骄傲自大的家伙。然而，今天我九成以上的知识都是在那之后才学到的，也就是说，你在这一本书中看到的大部分内容都是我在“无所不知”之后才学会的。

为什么是这种方式

大部分的业务经理都没有时间去看长篇大论的管理书籍，他们只想知



道怎么做会更有效，以及该如何做。因此，本书不只是简洁地和大家分享一些忠告，同时也呈现了上百则具有人情味的故事，证明这些建议的可行性。

你可以一页一页地仔细阅读这本书，也可以把它当成解决日常问题与特殊情况的工具书。每一章都锁定一个关键的销售管理功能，让读者可以迅速得知他迫切需要的信息，无须把整本书从头到尾翻遍。这是一本你可以放在身边、时时翻阅的参考书。

《直销经理的第一本书》将告诉读者成功的业务经理每天必须进行的8项关键行动，这些行动的顺序有一套特定的逻辑，不过，每一章的内容是各自独立的，只是部分整合起来之后会出现一加一大于二的效果。你不需要按照章节顺序来阅读这一本书，尽可先翻阅自己急需知道的部分，然后再去读另一个章节。

以下先简要介绍一下各章节的内容：

- **第一项关键行动：销售。**我们产业的特征就是“展示和介绍”，所以我们的第一项基本行动就是展示样品。“照我说的，而不是照我做的来做”对于管教子女可能偶尔会奏效，但对于业务经理来说，这是个错误的策略。第1章和第2章将强调为什么对一名销售经理来说，待在销售现场是一件很重要的事情，并且解释业务经理的销售时间和一般业务员有何不同。我们也将详细说明训练的技巧。
- **第二项关键行动：开发客户。**关于开发潜在客户这一点，真实的情况和你以为的往往相互冲突，然而，这却是扩展业务人员能力的关键所在。事实是：潜在客户数量总是超出你的业务人力足以接触的范围。只有少数的经理懂得运用所有的开发客户工具，所以在这一部分，读者可以学习到如何确定广大的潜在客户范围，一旦确认较大的机会所在，就可以运用我们所介绍的开发客户技巧，让你随时拥抱无所不在的市场。这些营销组合绝对可以让你在不断扩张的销售王国中，永远昂首阔步、满怀自信。
- **第三项关键行动：招兵买马。**永远、永远、永远要持续进行招聘

活动。我们将在第8章向读者提供17种有效的招聘方法，第9章则清楚介绍招聘面试过程的10个步骤，这些方法可以协助你让你的训练教室挤满比以往更多、更好的应聘者。

- **第四项关键行动：教育训练。**销售训练是表演技巧、规划与转移技巧的组合。你是负责控制训练的人，如果你的业务伙伴找不到顾客或交不出订单，那就是你的错。这个部分共有6个章节，涵盖了所有的训练机会：如何及为什么要进行销售现场训练、协助新人拿到第一张订单、留住新人一个星期以上、提供资深业务员受训的挑战、让课堂技巧更生动、利用现场训练、60种确保业务会议有趣的方式。如果你正准备开设训练课程，尽管先选读最符合你需求的部分。
- **第五项关键行动：复制自己。**为自己下一次的升迁做好准备；增加销售是第一步，培训新业务经理来取代自己则是第二步。在这部分的章节中，第16章的焦点在于如何发现、定义与训练小组领导人、现场经理，或是业务管理的第一级主管。第17章谈的是分派与授权，这里要讨论的不只是分配工作，还要清楚说明该如何做。在第18章中，我们提出了5天重要干部培训的计划，可以协助你快速将你的经理变得更优秀。
- **第六项关键行动：激励。**这部分将向读者提供相当重要的业务管理技巧。既然激励是从领导开始，第19章就是要协助你设定维持自我激励的目标，这样才能获得被你激励的业务员的信任。第20章将解释如何利用14个重要的激励因素来激发团队成员尽其所能地发挥。第21章告诉你如何与业务代表一起进行目标设定。第22章则是讨论如何把业务竞赛整合到你的整体激励计划中。
- **第七项关键行动：管理。**彼得·德鲁克（Peter Drucker）最著名的一句话是：“管理是把事情做对，领导则是做对的事情。”这句话说明了为什么在本书中我们要把管理和领导分成两种责任来谈。在这部分的四章中，我们将告诉读者如何管理时间、提升客户服务以求得引荐机会、为业务团队提供开发与销售工具，以及提醒你如何利用网络。

- 第八项关键行动：领导能力。第 27 章是本书最不寻常的部分，文中列出 12 种会毁灭业务经理的恶魔特质。接下来的章节则是协助你识别自己已具备的领导特质、鼓励你确认自己想要进一步发展的特质是什么、建议你该如何提升这些领导能力，以及如何发展领导人性格。魅力不是极少数人才能拥有的，通过练习，你也可以散发魅力，成为成功的领导人。

以上是所有内容的概述，你可以从中选读自己在进行成功销售管理过程中所需的部分。

下面我们提供一个例子，说明我们会如何培养你的领导技巧。

为什么要好消息

大多数伟人的性格都不是百分之百完美，但他们绝对都是充满热忱的人；正是因为这一点，他们的缺点才变得微不足道。

——查尔斯·希拉米 (Charles A. Cerami)，作家

30 多年来，当我想知道业务员做得如何时，我总是问他们：“你接了多少订单？”或是“昨天过得怎么样？”那时候我并不了解这样的问法在他们听来就是在说：“你帮我赚了多少钱？”

直到我过了 50 岁生日后，我在看到业务代表时才改口问道：“有什么好消息？”让我们面对这个事实：多数时候，业务员都是处于没有接到订单的情况，业务经理“停工”的日子会比“上工”的时候多，但好消息总是会有。如果业务员拿到一张订单或是聘用了一名新业务员，他会立刻向你汇报。一旦新的引荐计划产生了三条业务线索、新刊登的报纸广告带来更多的业务新兵、周末在购物中心将有个大型的销售活动，这些都是你会知道的好消息。

当我把大部分对话的第一句改成“有什么好消息”之后，效果立即而明显。绝大部分的人都会急着想要告诉我一些正面的事情。

《直销经理的第一本书》将在你成功的基础上，进一步向你提供成功

的业务管理实务。你已经证明自己具有在直销产业中成功发展的人格特质与工作伦理；在你的事业蒸蒸日上之际，你依旧愿意接受训练以强化自己的技巧与潜力。你已经面对并战胜了障碍，克服了失败与拒绝的恐惧。简言之，你已经拥有了担任成功业务经理的条件。

你具有成为百万富翁的本质，现在，你唯一没有的可能是所有成功的技巧；然而，成功业务经理的技巧与潜能是任何一位跟你处于同一位置的人都可以学习的。只要你学到所有成功业务管理所需的技巧或习惯，就可以大获成功，而《直销经理的第一本书》所涵盖的工具，将清楚告诉你如何利用它们来打造你的销售王国。



财经易文 学习的伙伴

www. ewinbook. com

书系代码	书 名	作 者	定 价
经营管理			
BM001	《并购成长》(Digital Deals)	Geis	29. 80
BM002	《绩效! 绩效!》(企业培训版) (Coaching for Improved Performance)	Fournie	39. 80
BM003	《质量无泪》(Quality Without Tears)	Crosby	39. 80
BM004	《海阔天空——我在 DELL 的岁月》	方国健	20. 00
BM005	《心时代——一个情感化的世界及其经济图景》	曹世潮	20. 00
BM006	《情境领导者》(The Situational Leader)	保罗·赫塞	18. 00
BM007	《EMBA 销售管理》(Sales Management)	Calvin	45. 00
BM008	《EMBA 财务管理》 (Finance and Accounting for Non-financing Managers)	Weston	49. 80
BM009	《EMBA 兼并与收购》(Mergers and Acquisitions)	Weston	38. 00
BM010	《EMBA 公司战略》(Corporate Strategy)	Colley	39. 80
BM011	《EMBA 创业管理》(Entrepreneurial Management)	Calvin	49. 80
BM012	《EMBA 领导艺术》(Managerial Leadership)	Topping	35. 00
BM013	《EMBA 战略营销管理》 (Strategic Marketing Management)	Parry	42. 00
BM014	《EMBA 公司治理》(Corporate Governance)	Colley 等	49. 80
BM015	《六西格玛是什么》(What is Six Sigma)	Pande	15. 00
BM016	《六西格玛基础教材》(The Six Sigma Basic Training Kit)	Juran	80. 00
BM017	《六西格玛团队实战手册》 (The Six Sigma Way Team Fieldbook)	Pande, Neuman, Cavanagh	49. 80
BM018	《六西格玛团队怎么做》(Six Sigma Team Pocket Guide)	Federico	16. 00
BM019	《杰克·韦尔奇领导艺术词典》 (Jack Welch Lexicon of Leadership)	Krames	32. 00
BM020	《杰克·韦尔奇的 29 个领导秘诀》 (29 Leadership Secrets from Jack Welch)	Slater	29. 80
BM021	《通用电气“群策群力”》(GE Work - Out)	Ulrich, Kerr, Ashkenas	39. 80
BM022	《顶峰——如何成为最赚钱的咨询顾问》 (Million Dollar Consulting)	Weiss	48. 00
BM023	《战略计划实务》(Applied Strategic Planning)	Goodstein 等	48. 00
BM024	《平衡计分卡实用指南》(Balanced Scorecard)	Paul Niven	49. 80
BM025	《战略物流管理》(Strategic Logistic Management)	Stock	80. 00
BM026	《整合——企业并购成功之道》(M&A Integration)	Schweiger	39. 80
BM027	《战略领导》(The Art and Discipline of Strategic Leadership)	Freedman	32. 00

书系代码	书 名	作 者	定 价
BM028	《经理薪酬完全手册》 (The Complete Guide to Executive Compensation)	Bruce R. Ellig	65.00
BM029	《突破困境的领导艺术》(Leadership When the Heat's On)	Cox, Hoover	39.80
BM030	《朱兰自传》(Architect of Quality)	Juran	50.00
BM031	《卓越领导》(The Extraordinary Leader)	Zenger 等	39.80
BM032	《精益六西格玛案例》(Learning into Six Sigma)	Wheat 等	18.00
BM033	《领袖魅力》(Executive Charisma)	Benton	39.80
BM034	《西南航空案例》(The Southwest Airlines Way)	Gittell	49.80
BM035	《危机领导》(Leader Shock)	Hicks	29.80
BM036	《应变》(Agile Business for Fragile Times)	麦卡锡 等	35.00
BM037	《绩效导向的领导》(Results-Based Leadership)	Ulrich 等	49.80
BM038	《企业沟通的威力》(The Power of Corporate Communication)	Argenti 等	39.80
BM039	《贯彻执行 现在就做》(Why Can't We Get Anything Done Around Here?)	李夫顿 等	20.00
BM040	《高效能团队领导智慧》(Leadership Lessons of The Navy Seals)	坎农 等	39.80
BM041	《竞争性销售》(Hope is not a Strategy)	佩吉	39.80
BM042	《丰田汽车案例》(The Toyota Way)	莱克	49.80
BM043	《风险管理》(Risk Management)	科罗赫 等	80.00
BM044	《团队工作》(The Work of Teams)	卡岑巴赫	39.80
BM045	《通用电气案例》(GE Work-out)	Ulrich 等	49.80
BM046	《质量无泪》(修订版)	Crosby	39.80
BM047	《绩效改进 19 讲》(201 Ways to Turn any Employee Into a Star Performer)	霍利	29.80
BM048	《人性管理》(The Uncertain Art of Management)	奥斯曼	39.80
BM049	《透明管理》(The Transparency Edge)	佩格诺	29.80
BM050	《成本改进 181 法》(A Manager's Guide to Creative Cost Cutting)	大卫·杨	29.80
BM051	《直觉》(The Art of What Works)	杜根	39.80
BM052	《劣势者的优势》(The Underdog Advantage)	莫里	39.80
BM053	《精益六西格玛服务》(Lean Six Sigma for Service)	乔治	55.00
BM054	《活学活用博弈论》(Game Theory At Work)	米勒	39.80
BM055	《巅峰绩效》(Peak Performance)	卡岑巴赫	39.80
BM056	《丰田汽车:精益模式的实践》(The Toyota Way Field-book)	莱克 等	65.00
BM057	《什么是公司治理》(What is Corporate Governance)	科利 等	18.00
经济学			
E-001	《中国经济》(Chinese Economy)	蔡昉,林毅夫	39.80

书系代码	书 名	作 者	定 价
E-002	《宏观经济学》(Macroeconomics)	Dornbusch	60.00
E-003	《经济学》(Economics)	McConnell, Brue	79.00
E-004	《微观经济学》(Microeconomics and Behavior)	Frank	65.00
E-005	《环境经济学》(Introduction to Environmental Economics)	Field 等	50.00
管理学			
MT001	《战略物流管理》(Strategic Logistic Management)	Stock	80.00
MT002	《物流战略咨询》(Supply Chain Strategy)	Frazelle	49.80
MT003	《组织人员配置》(Staffing Organization)	Heneman, Judge	
MT004	《战略管理》(Strategic Management)	Dess 等	40.00
MT005	《数据模型与决策:运用电子表格建模与案例研究》(第1版) (Introduction to Management Science)	Hillier 等	75.00
MT006	《数据模型与决策:运用电子表格建模与案例研究》(第2版) (Introduction to Management Science)	Hillier 等	75.00
MT007	《电子商务导论》(Introduction to E-Commerce)	雷波特 等	58.00
MT008	《供应链设计与管理》(Designing and Managing The Supply Chain)	辛奇-利维 等	40.00
MT009	《管理学基础》(Management)	克尼基 等	48.00
MT010	《定价》(Pricing)	门罗	65.00
MT011	《精通战略》(Mastering Strategy)	雷格斯比 等	39.80
MT012	《战略采购管理》(Harnessing Value in the Supply Chain)	班菲尔德	39.80
MT013	《逆向管理》(Don't Oil the Squeaky Wheel)	Rinke	39.80
MT014	《跨国管理》(Transnational Management)	Bartlett 等	79.80
MT015	《运营管理》(Matching Supply with Demand)	Cachon 等	50.00
营销管理			
MM001	《定位》(Positioning)	Ries & Trout	39.80
MM002	《营销战》(修订版)(Marketing Warfare)	Ries & Trout	39.80
MM003	《营销革命》(Bottom-up Marketing)	Ries & Trout	39.80
MM004	《新定位》(The New Positioning)	Trout	39.80
MM005	《颠覆广告》(Disruption)	让-马贺·杜瑞	40.00
MM006	《创意的竞赛》(Which Ad Pulled Best?)	Purvis	39.80
MM007	《广告文案名人堂》(The Art of Writing Advertising)	Higgins	29.80
MM008	《产品经理的第一本书》 (The Product Manager's Handbook)	Gorchels	39.80
MM009	《全球整合营销传播》(Communicating Globally)	舒尔茨	39.80
MM010	《整合营销传播:利用广告和促销建树品牌》(IMC: Using Advertising and Promotion to Build Brands)	Duncan	298.00
MM011	《市场战略》(The Market Makers)	Spulber	48.00
MM012	《全球营销》(Global Marketing)	乔尼·约翰逊	60.00

书系代码	书 名	作 者	定 价
MM013	《网络营销》(Internet Marketing)	默罕默德 等	65.00
MM014	《产品经理的第二本书》 (The Product Manager's Field Guide)	Linda Gorchels	39.80
MM015	《营销学基础》(Essentials of Marketing)	佩罗特,麦卡锡	60.00
MM016	《文案发烧》("Hey, Whipple, Squeeze This.": A Guide to Creating Great Ads)	苏立文	39.80
MM017	《小鱼吃大鱼》(Eating the Big Fish)	摩根	45.00
MM018	《什么是战略》(Trout On Strategy)	特劳特	29.80
MM019	《整合营销传播:创造企业价值的五大关键步骤》(IMC: the Next Generation)	唐·舒尔茨 等	39.80
MM020	《促销管理的第一本书》	Schultz	39.80
MM021	《广告箴言》(And Now a Few Words From Me)	加菲尔德	29.80
MM022	《营销计划手册》(The Successful Marketing Plan)	赫宾 等	68.00
MM023	《渠道管理的第一本书》(The Manager's Guide to Distribution Channels)	哥乔斯 等	35.00
MM024	《项目管理的第一本书》(The McGraw-Hill 36 - Hour Project Management)	库克,塔特	
MM025	《细读杰克·韦尔奇》	Krame, Slater	39.80
MM026	《品牌资产管理》(Brand Asset Management)	戴维斯	39.80
MM027	《互愿营销》(Opt-In Marketing)	罗曼 等	39.80
MM028	《401 个营销实用妙方》(401 Killer Marketing Tactics)	费尔藤斯坦	39.80
MM029	《作业成本管理的第一本书》(Common Cents)	特尼	39.80
销售管理			
SM001	《成功销售管理的 7 大秘诀》(7 Secrets to Successful Sales Management)	Wilner	39.80
SM002	《电话行销,轻松成交》	姚能笔	39.80
SM003	《摸透顾客心》(Ten Demandments)	Mooney Bergheim	39.80
SM004	《练就铁齿铜牙》 (Secrets of Power Persuasion for Salespeople)	Dawson	39.80
SM005	《轻松收款》(Collections Made Easy)	卡罗尔	39.80
SM006	《打倒墨菲定律 挽救我的销售》 (Beating the Deal Killers)	Giglio	39.80
SM007	《增加销售的 12 种核心技术》(Beyond E)	Diorio	39.80
SM008	《销售管理》(Sales Force Management)	Johnston 等	49.00
SM009	《汽车销售的第一本书》	孙路弘	39.80
SM010	《终极销售力》(Ultimate Selling Power)	莫伊,洛伊德	39.80
SM011	《顶尖销售的 25 堂课》 (Secrets of Top Performing Salespeople)	乔诺 等	29.80