



■ 参考文献

- [课程介绍](#)
- [教学大纲](#)
- [授课计划](#)
- [网络资源](#)
- [参考文献](#)
- [联系我们](#)

■ 您所在的位置: [首页](#) > [学习指南](#) > [参考文献](#)

参考文献

参考书目

- (1) 市场营销教程, 万后芬主编, 高等教育出版社
- (2) 市场营销——中国本土管理案例丛书, 郭毅等大学出版社, 2006。
- (3) 医药市场营销学, 顾海, 人民卫生出版社, 20
- (4) 医药营销案例点评, 侯胜田, 中国医药科技出版社, 2007。
- (5) 医药营销: 观察与思考, 张平淡, 艾凤仪, 中社, 2008。
- (6) 医药营销产品经理实务——上官医药企业管理上官万平, 上海交通大学出版社, 2006。
- (7) 医药营销100战-最佳制胜之道, 何贯中, 郝雨济出版社, 2007。
- (8) 挑战与决策医药营销突围, 李野新, 清华大学出版社, 2007。
- (9) 菲利普·特勒, 凯文·莱恩·凯勒, 卢泰宏。第13版。上海: 上海人民出版社, 2009。
- (10) 艾·里斯, 杰克·特劳特, 22条商规, 山西集团, 山西人民出版社, 2009。
- (11) 关系营销, 阿德里安·佩恩等编著, 中信出版社, 2001。
- (12) 市场营销百科, 迈克尔·J. 贝克, 辽宁教育出版社, 1998。
- (13) 专业服务营销, 菲利普·科特勒等著, 2003。
- (14) 经济学, 萨缪尔森, 人民邮电出版社, 2008。
- (15) 全球营销, 乔尼·约翰逊著, 中国时政经济出版社, 2004。
- (16) 新整合营销, 唐·E. 舒尔茨, 北京: 中国水利水电出版社, 2004。
- (17) 影响力, (美) 罗伯特·西奥迪尼 著, 陈希希译, 中国人民大学出版社, 2006。
- (18) 输赢, 付遥, 北京大学出版社, 2009。
- (19) 销售中的心理学, (美) 崔西著, 王有天, 中国人民大学出版社, 2007。
- (20) 销售圣经, (美) 吉特默著, 陈召强译, 中国

- 出版有限责任公司，2009。
- (21) 定位:头脑争夺战,里斯、特劳特著,王恩冕财经出版社,2002。
- (22) 卓有成效的管理者,彼得·德鲁克,机械工业出版社,2009。
- (23) 销售就是要搞定人(一个销售总经理十六记),倪建伟,云南人民出版社,2011。
- (24) 商业的常识,申音,山西经济出版社,2011。
- (25) 一分钟读懂顾客心理学,姜德祺,黑龙江科技出版社,2010。
- (26) 一个广告人的自白,(美)奥格威著,林桦出版社,2010。
- (27) 销售中的心理学,(美)崔西著,王有天,中国人民大学出版社,2010。
- (28) 把任何东西卖给任何人,(美)吉拉德,著,闫晓丽译,当代中国出版社,2011。
- (29) 卖什么也别卖东西——轻松创造门店销售版),王建四著,化学工业出版社,2011。
- (30) 做自己的教练:医药代表的五把利剑,仲崇业管理出版社,2007。
- (31) 活动策划完全手册,(美)艾伦著,王向宁教育出版社,2006。
- (32) 医聊:医药代表拜访指南,(美)法兰著,峰译,电子工业出版社,2009。
- (33) 粘性营销——新时代的营销圣经,(英)勒力译,中国商业出版社,2012。
- (34) 经销商管理动作分解培训,魏庆著,京华出版社,2011。
- (35) 打造金牌店长,佟家辉著,企业管理出版社,