

Игорь Борисович Манн
**77 коротких рецензий на лучшие
книги по маркетингу и продажам**

Текст предоставлен изд-вом
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=162864

Аннотация

Правильные книги, с моей точки зрения, это книги, которые содержат ответы на ваши вопросы и/или множество хороших идей. За последние четыре года я прочитал около 450 книг по маркетингу и менеджменту. Ниже приводится список книг, которые я смело могу посоветовать вам прочитать. Онигодились мне.

Содержание

Предисловие	7
Рецензии	8
1. «50 powerful ideas you can use to keep your customers», Paul R. Timm	8
2. «Winning Marketing Strategies. Hundreds of Proven-Effective Marketing and Sales Strategies for Every Business Situation», Barry Feig	9
3. «Marketing on a tight budget», Patrick Forsyth	10
4. «The new marketing manifesto. The 12 rules for building successful brands in the 21st century», John Grant	11
5. «Quick answers to marketing questions», Aliston Alsbury, Ros Jay	12
6. «The complete idiot's guide to direct marketing», Robert W. Bly	13
7. «Marketing Management and Strategy», Peter Doyle	14
8. «Simplicity Marketing», Steven Cristol and Peter Sealey	15
9. «Advertising Management», R. Botra	16
10. «Marketing Kit for Dummies», A. Hiam	17
11. «Guerilla Marketing Attack», J. C. Levinson	18
12. «Marketing Outrageously», Jon Spoelstra	19
13. «Customers for life», Carl Sewell	20
14. «Business beyond the box», John O'Keeffe	21
15. «Press here!», A. Gurton	22
16. «How to run a successful conference», John G. Fisher	23
17. «How to drive your competition crazy», Guy Kawasaki	24
18. «Selling the invisible», Harry Beckwith	25
19. «PR Kit for Dummies», Eric Yaverbaum, Bob Bly (см. выше)	26
20. «Bottom-up Marketing», Al Ries, Jack Trout	27
21. «The complete idiot's guide to Meetings and Event Planning», Robin E. Graven, L. J. Golabowski	28
22. «Десять заповедей бизнеса и как их нарушать», Билл Фромм	29
23. «Конкурентная разведка. Уроки из окопов» / Под ред. Джона Прескота, Стивена Миллера	30
24. «Враг внутри. Когда покупатели думают, что нам не до них», Р. Бучанан	31
25. «Рекламные процедуры Клеппнера» Дж. Томас Рассел, У. Рональд Лейн	32
26. «Малозатратный маркетинг» Р. Джей	33
26. «Мудрая идея» С. Ривкин, Ф. Сейтель	34
27. «Сила простоты», Джек Траут	35
28. «The fall of advertising and the rise of PR», Al Ries, Laure Ries	36
29. «The end of advertising as we know it», Sergio Zyman	37
30. «Customer Winback. How to recapture lost customers – and keep them loyal», Jill Griffin, Michael W. Lowenstein	38
31. «101 ways to promote yourself», R. Pinskey	39

32. «Dear James. Secrets of success from a Management Maverick», J. Timpson	40
33. «Up the organization», Robert Townsend	41
34. «Customer satisfaction is worthless, customer loyalty is priceless», J. Gitomer	42
35. «Общество мечты», Ролф Йенсен	43
36. «A Genies's Wisdom. A fable of how a CEO learned to be a marketing genius», Jack Trout	44
37. «Как уцелеть среди акул», Харви Маккей	45
38. «Слово на вес золота», Г. Харрис	46
39. «Креативные стратегии в рекламе», А. Д. Джулер, Б. Л. Дрюниани	47
40. «Маркетинговые коммуникации: современная креативная реклама», Д. Ялдин	48
41. «Огилви о рекламе»	49
42. «Как использовать торговые выставки с максимальным эффектом», Стив Милер	50
43. «Total Integrated Marketing», J. M. Hulbert	51
44. «How to sell yourself. Winning techniques for selling yourself... your ideas... your message», Arch Lustberg	52
45. «Как завоевать клиента», Н. Рысев	53
46. «Маркетинг: сделай сам», Б. Резниченко	54
47. «Маркетинг от А до Я», Филип Котлер	55
48. «Маркетинговые войны», Эл Райс, Джек Траут	56
49. «Почему мы покупаем, или Как заставить покупать», Пако Андерхилл	57
50. «Реклама. Научный подход», Клод Хопкинс	58
51. «Маркетинговый анализ», И. Березин	59
52. «Менеджмент, ориентированный рынок. Стратегический и операционный маркетинг», Ж. – Ж. Ламбен	60
53. «Фиолетовая корова», Сет Годин	61
54. «10 смертных грехов маркетинга», Ф. Котлер	62
55. «Как создать успешную рекламу?», Э. Фарби	63
56. «Коронуя покупателя», Ф. Куинн	64
57. «Маркетинг: новые технологии в России», В. Терещенко	65
58. «Trout on strategy», J. Trout	66
59. «Стимулирование сбыта. Как провести эффективную промо-акцию», Д. Камминз	67
60. «Клиенты, имеющие для вас значение», Тони Крэм	68
61. «The fundamentals of business to business sales and marketing», John M. Coe	69
62. «Meaningful Marketing», D. Hall	70
63. «Новые маркетинговые технологии», Ф. Котлер, Ф. Триас де Без	71
64. «Курс МВА по маркетингу», Ч. Шив, А. Хайэм	72
Книги, которые стоит посоветовать прочитать коллегам из отдела продаж и почему	73
1. «25 навыков продаж, или То, чему не учат в школах бизнеса», С. Шиффман	74

2. «Продажи. Базовый курс 6. Привлечение и удержание клиентов amr; работа с рекламациями», В. Кюппер	75
3. «Если вы такой умный... почему вы не можете определить своих стратегически важных клиентов?», П. Чевертон	76
4. «Продажи. Базовый курс. Работа по возврату клиентов «, М. Гамс	77
5. «Как повысить эффективность работы с клиентами», Т. Фостер	78
6. «Как продать колесо», Д. Кокс, Г. Стивенс	79
7. «Customer-focused selling (Streetwise)», Nancy Stephens	80
8. «The ultimate business presentation book. Make a great impression every time», M. Yate, P. Sander	81
9. «Управление продажами», В. Вертоградов	82
10. «Customer Centered Selling», R. Jolles	83
11. «Superstar sales manager's secrets», B. Farber	84
12. «Мастерство продажи», М. Завадский	85
13. «Школа продаж», А. Деревницкий	86