

<<我们从安利学什么>>

图书基本信息

书名：<<我们从安利学什么>>

13位ISBN编号：9787204077243

10位ISBN编号：7204077245

出版时间：2005-1

出版时间：内蒙古人民

作者：张古

页数：141

字数：250000

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：<http://www.tushu007.com>

<<我们从安利学什么>>

内容概要

改革开放，使中国真正接纳了市场经济，也接纳了各种各样的新生事物。

20世纪90年代初，直销方式登陆中国。

不论外资企业还是国内企业，不论是老牌直销公司，还是新兴的直销公司，都迅速地汇集在中国大陆这块肥沃的土地上，形成了一场直销风暴。

在中国，直销作为一种营销方式，发展速度之快，影响范围之大，从业人员之多，可算是史无前例了，所以现在直销在中国依然受到人们异乎寻常的关注。

为什么现在的许多企业开始采用直销，而不再是单纯的营销。

我们暂且不管这种东西存在不存在问题，但是我们应该看到机会。

本书主要讲的是，直销的魅力在哪里，他给中国带来了什么；传统营销该略直销学到些什么。

中国企业的经营者应该人安利身上学到什么，比如它的规章制度、经营模式、管理模式、流通形式、吸收人员、人员的管理、如何留住顾客等等，安利现在的转型，让我们看到了什么？

从安利人身上，我们又学到了什么，订立计划、精神、态度、分析、忍受、素质、心理调整等等。

模仿是成功的捷径。

我们该如何去模仿呢？

<<我们从安利学什么>>

书籍目录

上篇 传统营销向安利学什么 第一章 直销究意是什么？

一、背景 二、直销的起源和发展 三、直销定义 四、多层次直销定义 五、一些概念的区别 六、变相传销的特点 七、合法直销事业与非法金字塔式销售的相异之处 第二章 直销技术核心 一、最核心技术 二、直销工具 三、“直销”系统的管理 第三章 直销的现状和未来 一、直销在中国 二、直销是一种正当的职业 三、直销是人人可为的行业 四、直销在中国的发展前景 五、增加就业机会 中篇 企业经营向安利学什么 第四章 安利本质 一、乘风破浪，所向无敌 二、学安利的诚信 三、学安利销售方法的变革 四、学安利的“得终端者得天下” 五、学安利在危机中创新应变 六、学安利的另类生存 第五章 安利制度 一、安利的奖金制度 二、安利的分配制度是欺骗的制度吗 三、创造了一种分享的文化 四、安利事业的价值 第六章 安利的创业史 一、“父亲就是我是偶像” 二、德·狄维士让我们学到了什么 三、德·狄维士的“激情推销” 四、家族企业的典范 第七章 安利品牌 一、“纽崔莱”是怎样炼成的 二、纽崔莱的中国战略 三、做中国最好的企业 四、安利重树企业形象的五张王牌 五、安利的“大市场营销” 六、安利的“三网合一”战略 下篇 向安利学什么 第八章 安利的人才观 一、以明晰的才参要素谨慎招聘 二、将培训作为公司的经营战略 三、提升人员忠诚度的奖励制度 四、人才是未来

<<我们从安利学什么>>

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:<http://www.tushu007.com>