

<<创造直销奇迹的10种智慧>>

图书基本信息

书名：<<创造直销奇迹的10种智慧>>

13位ISBN编号：9787508437064

10位ISBN编号：7508437063

出版时间：2006-5

出版时间：中国水利水电出版社

作者：谢丽尔·莱特,海蒂·L·埃弗雷特

页数：224

字数：120000

译者：杨志军

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>

<<创造直销奇迹的10种智慧>>

内容概要

从一个局限于单个家庭的传统爱好——制作剪贴簿。

到一项业务遍及全球9个国家的国际性直销事业，财富奇迹的缔造者正是令无数人瞩目的美国直销行业新秀——创忆公司。

美国创忆公司的创始人之一——谢丽尔·莱特女士，首次系统阐述了创忆公司如何将传统的、濒于没落的剪贴簿业务，迅速发展成为目前流行全美的时尚新宠，总结了人脉型企业成功营销的10大经营原则，并告诉你如何将它们为己所用。

本书讲述的是一个真实的创富故事，一个直销企业迅速崛起的传奇经历，一套值得每个人、每个企业学习的成功规则。

从一本小小的剪贴簿到一系列完备齐全的产品，从一个小小的兴趣爱好到一种风靡全球的居家文化，当今美国最火爆的直销企业——创忆公司做大、做强的秘密，就蕴藏于以下10条看似简单的经营原则中：循序渐进；包容异己；履行承诺；创造便利；快捷沟通；经营人脉；尊重个人选择；全局共赢；谋定而力行；确保可持续发展。

<<创造直销奇迹的10种智慧>>

作者简介

谢丽尔·莱特，美国创忆公司的创始人之一。

海蒂·L·埃弗雷特，美国创忆公司海外协会成员，美国创忆公司创始人之一。

<<创造直销奇迹的10种智慧>>

书籍目录

简介译者序序言前言第一部分 创忆之路的开始 第一章 一切始于一句话 第二章 直销企业是人脉型企业 贝蒂·凯乐薇的淳淳教诲 韦伯的创新 艾达·坎宁的传统 欧内斯特·摩根的价值观第二部分 创忆公司的经营原则 第三章 创忆公司的经营原则 经营原则概述 创忆公司做什么 灵活性的重要作用 传承的重要作用 第四章 循序渐进 如何对待新技术 如何取舍“上帝”的建议 从何处着手 如何把握奖励的分水岭 永远都要尽力而为 化整为零地解决问题 第五章 包容异己 站在行业的最前沿 坚持中心任务 大家一起来 切莫贬低他人 第六章 履行承诺 言出必行 设立标准 提供高回报的职业机会 让员工理解公司宗旨的价值 员工所有制所带来的巨大成功 第七章 创造便利 让一切有条不紊 让工作流程井然有序 谁来保管产品存货 对推销员的特色服务之一 对推销员的特色服务之二 如何对待公司员工 第八章 快捷沟通 细节决定成败 快捷沟通三要素 永远不要说“不” 解释原因 从根本上解决问题 第九章 经营人脉 公司-推销员-顾客 管理中的细节 如何经营“人脉” 高科技无法取代的事情 沟通至上 我们能够做什么 第十章 尊重个人选择 提供职业选择 轻松获得金牌 有容乃大 远离金手铐 第十一章 全局共赢 如何判断决策是否值得坚持 第十二章 谋定而力行 按照规程实施改革 如何面对改革的风险 审时度势, 全面调研 第十三章 确保可持续发展 宗旨、品牌、经营原则 不断壮大的无形资产与有形资产 唯有人才能使企业常青第三部分 面向未来 第十四章 燃起未来的希望 敞开心扉, 懂得接纳 相信自己 做你自己的影集 享受乐趣

<<创造直销奇迹的10种智慧>>

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>