

<<东方式直销>>

图书基本信息

书名：<<东方式直销>>

13位ISBN编号：9787301120439

10位ISBN编号：7301120435

出版时间：2007-5

出版单位：北京大学

作者：郑学益

页数：262

字数：283000

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>

<<东方式直销>>

内容概要

直销是当今世界十分流行的经营业态，然而直销在中国却步履维艰，难成气候。究其原因，一方面，欧美大型跨国直销公司的经验和制度不能完全适用于中国市场；另一方面，直销的发展主要依赖于它背后的文化特征能否适合于当地的社会规范和文化传统。因此，西方直销企业在中国遭遇“滑铁卢”绝非意外，而以中国传统文化为基础的东方式直销也许更适合中国这片热土。

东方式直销涵盖了企业形象的塑造、推广等各个方面，试图让人生的积极理念随产品传播，体现了“新经济”生态下互动、交流的交易规则，延续了东方文明强调文化内涵、重视感情的管理因素，将中华文明中的商业智慧演绎得淋漓尽致。

为了系统地介绍东方式直销的内涵，本书选取了著名的跨国直销公司——CNI国际集团为案例。CNI的管理制度和企业文化具有浓厚的东方色彩，融合了西方生产管理制度、中华优秀传统文化和当地民风民俗等种种因素，具有极强的生命力。

本书浓缩了CNI成功经验的精华，概括了直销企业经营管理过程中的各种问题，直接而深刻地指出了这些问题背后的经济、社会和心理根源。

阅读本书，可以了解到一个直销企业的基本管理制度、基本运行模式、基本战略规划等知识；可以了解如何构建富有亲和力的营销模式；而书中几位创业者的奋斗历程，也可以激励处于困境的人们鼓起勇气，一往无前，直到获得成功。

<<东方式直销>>

作者简介

郑学益北京大学经济学院教授、博士生导师，北京大学继续教育部部长。
曾任北京大学应用文理学院院长、北京大学经济学院副院长等职务。
现兼任北京大学市场经济研究中心主任、信用研究中心主任、海外华人经济研究中心秘书长，并担任中国经济思想史学会副会长。

郑教授致力

<<东方式直销>>

书籍目录

国际化视野中的营销管理与创新（代序）前言第一章 营销渠道：谁为你做嫁衣裳？

第一节 卖东西的智慧 第二节 网络的力量 第三节 问渠哪得清如许第二章 市场开发：你的产品会说话吗？

第一节 从“唐龙”传奇到咖啡神话 第二节 怎样让产品说话 第三节 直销——哪些产品值得销第三章 培训系统：我们为什么要学习？

第一节 永远“学习”的CNI 第二节 圣吉的疑问 第三节 事业伙伴的心理辅导第四章 企业文化：你深入人心了吗？

第一节 蚂蚁雄兵 第二节 双心工程 第三节 归属文化 第四节 直销企业的文化特征第五章 商业伦理：赚钱之后做什么？

第一节 直销商的“义”“利”观 第二节 社会责任有多大 第三节 来自东方的商业智慧第六章 企业领袖：做勤蚂蚁，还是做懒蚂蚁？

第一节 “长青”的企业家 第二节 “懒蚂蚁”团队 第三节 东方式领导哲学第七章 企业战略：你希望企业能做多久？

第一节 CNI的战略转型 第二节 危机管理——CNI的强势 第三节 国际化馅饼or国际化陷阱？第八章 外部环境：你的企业是自由的吗？

第一节 战争与和平 第二节 行有行规 第三节 中国的直销环境后记

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>