第一图书网, tushu007.com

<<长袖善舞的领导者公共关系拓展>>

图书基本信息

书名：<<长袖善舞的领导者公共关系拓展>>

13位ISBN编号：9787505122222

10位ISBN编号：7505122223

出版时间：2012-4

出版时间：红旗

作者：刘海藩

页数：306

字数：334000

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

内容概要

《新领导智库书系：长袖善舞的领导者公共关系拓展》针对广大领导干部的实际需求，紧密结合领导干部的工作实践，认真编写涉及在突发事件应对中的各方面问题，力求全方位、立体式的介绍领导科学、领导方法与领导艺术各个领域的内容。

第一图书网, tushu007.com

<<长袖善舞的领导者公共关系拓展>>

书籍目录

第一章 领导者公共关系导论
第一节 领导者公共关系的基本概念
一、领导公共关系的定义
二、“公共关系”的——词多义
三、领导公共关系的特征
第二节 领导者公共关系的基本要素
一、领导公共关系主体——社会组织
二、领导公共关系的客体——公众
三、领导公共关系的中介——传播
第三节 领导者公共关系的职能界定
一、领导公共关系与庸俗关系
二、领导公共关系与宣传
三、领导公共关系与商品广告
四、领导公共关系与人际关系
五、走出企业领导公共关系的误区
第二章 领导者公共关系的主体——社会组织
第一节 社会组织概述
一、领导组织的基本含义和特征
二、领导组织的划分及其关系的协调
第二节 领导者公共关系的组织机构
一、领导公共关系部
二、领导公共关系社团
第三节 领导者公共关系从业人员
一、领导公共关系从业人员的素质
二、领导公共关系人员的职业道德
第三章 领导者公共关系客体——公众
第一节 公众的含义及特征
一、公众的含义
二、公众具有的特征
第二节 领导者与内部公众
一、处理领导者与员工关系的基本理论
二、搞好领导者与员工关系的方法
第三节 领导者与外部公众
一、领导与媒体关系
二、领导与社区关系
三、领导与政府关系
四、领导与名人关系
第四节 人际吸引在领导者公关活动中的应用
一、邻近吸引
二、诱发吸引
三、一致吸引
四、领导者公关活动中的人际认知偏差
五、心理学原理在领导公关中的应用
第四章 领导者公关技巧
第一节 领导接待技巧

第一图书网, tushu007.com

一、领导接待的特点和对象
……
第五章 领导者公关手段
第六章 领导者公共关系工作程序
第七章 领导者公共关系协调
第八章 领导者公共关系策划
第九章 领导者公共关系调研
第十章 领导者公关传播途径
第十一章 领导者公共关系的职能与原则
第十二章 领导者危机公关
第十三章 领导者公共关系文书写作
第十四章 领导者公共关系礼仪
第十五章 领导者公共关系专题活动

章节摘录

富绅集团如此高频率、大幅度、高规格地在媒介频频亮相，引发了业界和广告、公关、策划界的广泛关注。
一段时间以来，品牌中心不断收到来自媒体、代理商、供应商的合作意向。
持续一个半月左右，富绅精心挖掘、整合了公司现有的一切适宜对外传播的宣传资源，连续进行几次漂亮的策划，巧借各种媒介，始终将“富绅”置于媒体和公众关注的中心。
这样的系列“眼球公关”，在不断为自身品牌增加印象分的同时，还有效挤占了竞争对手的新闻、广告诉求空间。
由于前期准备充分，部署周到、严密，既形成了良好的规模效应，还有效避免了恶意炒作的危险。
2.搭建公关平台，打造“会说话”的品牌　　“千锤百炼，富绅精品”一直是富绅服饰决胜市场的产品口号，15年来，富绅服饰已经在广大消费者心中形成良好的形象：品质过硬，设计时尚，做工考究。
这些良好的口碑从何而来？
就是富绅所一贯坚持的产品主张：一针一线，缝制经典。
随着市场和人们消费需求的不断变化，消费者“持币待购”越来越成为一个普遍现象，市场交易的主动权和决定权严重向顾客倾斜，在服饰行业，单一的质量或工艺诉求已经难以满足消费者在精神、思想层面的需求。
此时，要求富绅的品牌内涵能够及时顺应这种变化。
目前富绅正委托两家实力雄厚、成就斐然的广告公司制作企业文化广告片和公司品牌广告宣传片，全面审视富绅15年来的兴衰进退历史，深挖富绅文化、哲学内核和精髓，寻根富绅灵魂所在。
新的历史环境下，中国服装界消费者结构、层次和消费理念、需求已经发生翻天覆地的变化，品牌除了在“质量”、“工艺”、“时尚”等方面的需求外，越来越注重自己的人生观和价值观能否通过衣食住行的每一个细节加以烘托和体现。
为满足消费者在精神和哲学层面的更高追求，集团决定进行品牌变革，在产品定位、市场描述、终端形象建设、品牌广告语等诸多方面同时发力，力求将更多人文和个性的元素注入产品中，从而将每一件衣服打造成“会说话”的活产品。
……

第一图书网, tushu007.com

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