

<<网络营销>>

图书基本信息

书名：<<网络营销>>

13位ISBN编号：9787807282990

10位ISBN编号：7807282991

出版时间：2006-9

出版时间：广东经济

作者：艾强

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>

<<网络营销>>

内容概要

本书主要以著名直销公司安利和玫琳凯为例，着重对直销的具体程序、技巧等进行了较系统详细的介绍。

可能是中国内地市场第一本具体介绍直销的具体操作方法的图书。

适合各类营销人员及相关人士

<<网络营销>>

作者简介

胡玉霞，女，1962年出生。

北京国防科工大毕业，曾在宁夏自治区空军医院从事美容保健工作。

2001年7月至今从事玫琳凯事业，目前是成功经销商。

<<网络营销>>

书籍目录

第一章 直销在中国第一节 E时代特殊背景下直销的价值愿景第二节 聚焦中国直销立法第二章 迈开成功直销事业的第一步第一节 从换牌子到换命运第二节 启动新人你要问的几件事第三章 经典的OPP分析第一节 无可限量,把握终端第二节 无限的复制和裂变第三节 低成本扩张,严密的层级管理第四节 公平透明,市场渗透第五节 永远不倒的OPP战将第四章 成功五步第一节 梦想与承诺第二节 列名单并邀约第三节 讲计划第四节 跟进和检查第五节 复制第五章 营销精英的成功借鉴第一节 销售、配合和带动第二节 做一个先知先觉的领导人第三节 优秀领导人的七项职责第四节 经验分享(优秀案例)第六章 领导第一节 领导的角色及责任第二节 团队鼓励与优先次序第三节 正确态度和督导守则第七章 招募第一节 招募的目的、态度第二节 四点招募计划第三节 如何说明行销计划第四节 招募面谈第五节 为你的顾问招募做结束第六节 首次存货水准(以玫琳凯公司为例)第八章 事业指引第一节 督导的职责第二节 资深督导第三节 资深督导的责任第九章 团队会议及其他活动第一节 有效的团队会议第二节 说明的技巧第三节 团体会议的构想第四节 来宾之夜(或来宾聚会)第五节 特别活动第六节 研讨会、事业发展会议和领导会议(以玫琳凯公司为例)第十章 训练第一节 训练的几个要素第二节 时间管理与训练经费第三节 训练的步骤第四节 新顾问训练(以玫琳凯公司为例)第五节 晋级课程(以玫琳凯公司为例)第六节 持续不断的训练(以玫琳凯公司为例)第七节 主要工作:综合规划第十一章 销售与人的管理第一节 有效地管理你的团队第二节 培养杰出明星顾问第三节 如何与团队成员合作第四节 建立成为督导的梦想第五节 与准督导一起工作第六节 建立团队精神第七节 目标设定第八节 发展你与人工作的能力之准则第九节 书信范例第十二章 时间与金钱的管理第一节 督导的时间均衡行动第二节 金钱的管理第三节 金钱管理的四个要诀第四节 团队月报表:时间与金钱管理的工具(以玫琳凯公司为例)第五节 辅导团队:顾问档案管理第十三章 沟通第一节 电话沟通第二节 书信联络第三节 团队通讯第四节 公共关系第五节 面谈与跟进参考书目

编辑推荐

本书主要以著名直销公司安利和玫琳凯为例，着重对直销的具体程序、技巧等进行了较系统详细的介绍。

可能是中国内地市场第一本具体介绍直销的具体操作方法的图书。

适合各类营销人员及相关人士

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>