

<<解决>>

图书基本信息

书名：<<解决>>

13位ISBN编号：9787111128526

10位ISBN编号：7111128524

出版时间：2003-08

出版时间：机械工业出版社

作者：路长全

页数：229

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>

<<解决>>

内容概要

《解决：营销就是解决竞争》从刑法解释面临的困境切入，引出刑法论证问题，第一章探讨了刑法论证方法的基础问题，以便为其后各章提供理论分析工具。

第二至四章，分别就“视角切换”论证方法及刑法体系分析论证法、刑法的合宪性论证方法、刑法国际化论证方法、程序性论证方法及民刑关联论证方法，罪与刑之要素关联论证法、罪之要素关联论证法及刑之要素关联论证法等进行了梳理、归纳及评析。

第五章则就刑法论证方法的综合运用问题进行了探讨。

<<解决>>

作者简介

路长全：1966年11月生，著名职业管理家，北京赞伯营销管理咨询公司董事长。
海尔商学院客座教授；对外经济贸易大学工商管理学院客座教授；工商管理硕士工学硕士。

<<解决>>

书籍目录

- 前言
- 第1章 管理究竟是什么 解决问题
- 第2章 营销基点 撬动厚重市场的基本点
- 第3章 营销支点 现实以弱击强
- 第4章 产品线战斗机策略 克制跨国企业方阵组合
- 第5章 定位运作 从改变游戏规则开局
- 第6章 包装的力量 形式比内容更容易带来成功
- 第7章 渠道运作 找到激活渠道的关键元素
- 第8章 正确促销 触动消费者购买神经
- 第9章 广告底线 创造半被动消费的状态
- 第10章 集中运作 最伟大的管理之花
- 第11章 整合运作 扎根于企业的土壤
- 第12章 只有不好的营销 没有不好的企业
- 附录A：“路氏旋风”
- 附录B：“路长全的老师是谁”

<<解决>>

媒体关注与评论

书评对于中国企业而言，最重要的竞争手段就是营销。
本书以伊利、远大、可口可乐等案例为基础，阐述了作者的“营销支点”、“营销基点”和“营销势能理论”。

<<解决>>

编辑推荐

《解决:营销就是解决竞争》作者海尔商学院客座教授；对外经济贸易大学工商管理学院客座教授；工商管理硕士工学硕士。

<<解决>>

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>