

<<赢向未来>>

图书基本信息

书名：<<赢向未来>>

13位ISBN编号：9787500598060

10位ISBN编号：7500598068

出版时间：2007-5

出版时间：中国财经

作者：田景惠

页数：217

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>

<<赢向未来>>

内容概要

作为国内成品油销售企业的领导者之一，景惠同志在成品油分销行业工作20余年，领导、参与中国石油销售企业的发展与变革。

他热爱这个行业，并善于和勤于思考，笔耕不辍，先后编著了《中国石油加油站管理规范》、《加油站营销理论与实务》、《中国成品油市场与营销》。

本书是作者在充分研究近几年成品油零售市场发展历程和营销实践的基础上，融合现代营销学、管理学、物流理论等学科的最新理论而完成的，不仅以战略的思维和眼光透析了成品油零售行业发展的动力和方向，而且提出了如何应对市场发展变化的新理论、新观点、新方法，并辅以自己的实际操作经验和案例体会，把理论融会贯通于工作实践之中，用案例和体会解读理论和方式方法，便于读者阅读和理解，虽是一本写营销理论的书，但并不生涩难懂。

这本书的面世，是经济理论界一件值得庆贺的事。

盛邀之下，我欣然作序。

希望本书的出版，能够为从事成品油零售事业的同志们提供有益的帮助，通过大家共同努力促使国内成品油零售企业的竞争力不断提升。

面对日益激烈的竞争压力，为了培育企业的竞争优势和核心竞争力，成品油零售企业需要重新审视未来竞争趋势，争做市场竞争的进攻者、满足需求的创新者、市场有效度的领先者、行业进步的推动者。

有着中国石油行业深厚的文化积淀和资源优势，在未来的国际化竞争中，中国的成品油零售企业必将大有作为。

作者简介

田景惠，1962年11月出生，中国社会科学院研究生院企业管理专业毕业，高级会计师，中国石油炼油与销售分公司副总经理，中国石油大学兼职教授。

作者在成品油销售行业工作20余年，经历了成品油由计划经济向市场经济的转变，理论研究深刻，实践经验丰富，对中国成品油物流的改革与发展把握到位、见解独到。

主要论著有：《中国成品油市场与营销》、《加油站营销理论与实务》、《欧洲成品油零售市场发展给我们的启示》、《专注核心竞争力、构建现代成品油营销体系》、《什么在影响国内成品油价格》、《“二次开发”提升销售竞争力》、《打造现代供应链——物流管理与成品油销售业务流程的重组》、《推行终端配送、培育核心竞争力》、《以持续重组构建新型营销体制》、《现代成品油物流管理》等。

<<赢向未来>>

书籍目录

导言 基于能力 致于优势第1篇 核心能力与核心竞争力——竞争基础第2篇 资源获取及配送——供应链管理第3篇 网络开发与优化——实现系统增值第4篇 未来预见性——寻找蓝色海域第5篇 整合营销——营造顾客满意第6篇 客房保留——客房关系管理第7篇 品牌管理——守住核心资产第8篇 零售文化建设——打造企业灵魂第9篇 人力资源开发——投资第一资源第10篇 创新——引领行业发展参考文献后记

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>