

<<如新，一个直销企业的传奇>>

图书基本信息

书名：<<如新，一个直销企业的传奇>>

13位ISBN编号：9787506432801

10位ISBN编号：7506432803

出版时间：2005-2

出版时间：中国纺织出版社

作者：郑星季

页数：248

字数：200000

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>

<<如新，一个直销企业的传奇>>

内容概要

如新国际集团公司是一个在业界备受瞩目的公司，自诞生以来，就以其独特的经营理念和卓越不凡的实力，引来业界的阵阵惊叹。

美国《成功》杂志评选其为建国以来超速发展的直销公司之一。

究竟是什么让如新公司在商界如鱼得水、所向披靡呢？

它凭借什么在短短10年内从5000美元的小企业发展到10亿美元的大公司呢？

本书从如新公司成立之初开始，沿着其发展足迹，全面系统地剖析了其组织机构、激励制度、营销策略等各个方面，让你了解一种利用直销方式获得成功的致富模式，以及如何在直销事业中获取成功的方法。

<<如新，一个直销企业的传奇>>

书籍目录

序言 学习、改变、创业发展历程：从5000美元到10亿美元创业历程 创业，从一个念头开始 艰难但希望无穷的开端 从5000美元到10亿美元 坚持不负债，广受好评组织机构 如新产品的三大部门 如新董事会 公司其他高级主管及中国地区主管发展腾飞 一家超成长公司 快速成长引发危机 化危机为转机 全球扩张中国版图 从尝试到正式营业 直面传销 规模扩张 战火烧到安利门口迎接立法 是机遇不是挑战？

空前团结，积极备战 静观直销立法变化 对于中国直销立法的建议经营管理：一种成熟而稳健的管理模式如新产品：如新公司的三大产业 如新个人保养品 华茂生技营养补充品 如新999家庭清洁用品 ...
...营销策略：服务制胜创商机奖金制度：较高的直销回报比率经营理念：如新的价值与远景如新操作：多讲、多做、多重复如新成功八步直销成功的6项修炼6-4-2系统实务培训后记

<<如新，一个直销企业的传奇>>

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>