

<<中间商人>>

图书基本信息

书名：<<中间商人>>

13位ISBN编号：9787807285335

10位ISBN编号：7807285338

出版时间：2007-4

出版单位：广东经济出版社有限公司（广东经济出版社）

作者：周永利

页数：198

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>

<<中间商人>>

内容概要

近年来，在有关执行力问题的引进、讨论、研究后，汪中求先生的《细节决定成败》成了2004年经管类的最畅销书，随即诱发了对细节的大讨论，似乎细节问题一解决，则万事OK，而汪先生在各城市的“布道”时间也忙得只能用小时来计算了。

<<中间商人>>

作者简介

周永利，1956年生，山东中医药大学教师。
1993年政府特殊津贴专家，兼任中国日语教学研究会，山东日本学会理事、鲁洲集团、保龄宝集团、济南电视台商务频道等企业顾问。
经历过工、农、商、学、兵、“洋插队”、“土插队”。

<<中间商人>>

书籍目录

引子——尴尬引发思考尴尬的营销现状：供方、营销人员、理论界都困惑破解困惑 走出尴尬——界定营销营销——供方已难以单独支配的商业行为营销人员——中间商人人——物质与精神需求并存营销人员角色多重性决定了责任多向性利人利己事多干，损人利己的事少干，损人不利己的事不干市场上的“富人”营销人员属于社会我是谁家的——归属感的困惑儿大不由娘——公司管理者的痛辩证：“拿自己不当外人”和“别拿自己不当外人”商海泛舟 乘风破浪——确立良好的思维方式思维方式是营销之舵思维方式的重要性营销人员的思维满足需求，善待客户“青啤”失意济南的思考营销——价值的再创造让渡——让客户用最小的成本获得最大的利益……风人说人话 见鬼说鬼话……

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>