

华为干部管理方法论



[华为干部管理方法论_下载链接1](#)

著者:孙科柳，易生俊，孙智 著

[华为干部管理方法论_下载链接1](#)

标签

评论

确实不错，速递给力，下次再光临，好评。

另外一套封面的断货好久了，忍不住还是买了这个

好好好！非常好！我非常满意！

此用户未填写评价内容

正在读，感觉还不错，值得推荐。

不错的书，在读，希望有用～～

2017年1月最新出版的华为企业管理心经——任正非的传奇人生和企业管理方法心得，读后感受颇丰……

非常好用，推荐购买，配送很快！

非常好的书，学无止境

书写的不错，慢慢看，挺好实用

内容还没看，但是看了大体框架还不错，总有些值得借鉴的东西

塑封包装，质量很好，快递速度，京东值得信赖。

希望有更多的活动。京东图书做的不错，再接再厉，至于这本书还好吧

书不错，纸质好，物流快

非常不错，下次还在京东买

好好好好好好好好好好

很快，很好?????很棒很棒

很好的书，值得购买和阅读。

不错的正版书籍，到货快，包装完整！

还没有开始看，总体来说不错，质量很好

好书！想做老板的人值得一看！

经典书籍，收藏阅读俱佳。

书很好，关于华为的书读的不好，这本指导性很强

还没看不过应该是正版

很有性价比的宝贝，正品商品，信赖京东。

可以可以，这书可以看

再次购买，书很好。发货速度快。

发货很快，包装精美，非常喜欢

东西不错，快递给力

和老婆一起来看看我的

很好的书，值得拥有

不错，送货速度很快，书是正版的，非常好，

很好，正版。

不错的，不错的，不错的，不错的！！！！

星巴克总裁霍华德·舒尔茨相信，最强大最持久的品牌是在顾客和合伙人心中建立的。品牌说到底是一种公司内外（合伙人之间，合伙人与顾客之间）形成的一种精神联盟和一损俱损、一荣俱荣的利益共同体。霍华德·舒尔茨这句话值得我们奋斗在营销战线上所有人思考，我们怎么去完成从一个销售人向顾客体验师角色的转变，也就是立足于顾客的情感去做自己的生意。在舒尔茨开第一家咖啡店的时候，就保持着为顾客创造一个使生活工作轻松的环境，并为此付出了巨大的努力。

当星巴克的店铺开到全世界很多城市的时候，这其实就是舒尔茨战略营销能力的体现了。能够将一杯咖啡卖到全世界的人，不仅仅有推销能力，而是具有一种创建营销平台的能力。

天下没有做不成的生意，只有不会做生意的人；天下不缺销售的千军万马，缺的是能够组织起营销大军的人。销售人个人影响力都是平台给的，杰出的销售人也是，这就需要管理者们要认清自己只是体系的一部分。企业内部是一个相互关联的整体，自己的影响力和工作是建立在同事大量的工作协同之上的。因此，在很多的大企业中，推销产品还是借助企业的价值观，而不是过度宣扬自己的销售明星。

还没看完，不错的

内容不错

好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好
好好好好好好好好好好好好好好

很好啊

不错

好

值

[华为干部管理方法论_下载链接1](#)

书评

[华为干部管理方法论_下载链接1](#)