

37位顶级直销大师的商业秘密，
帮您捞取人生中的另一桶金！

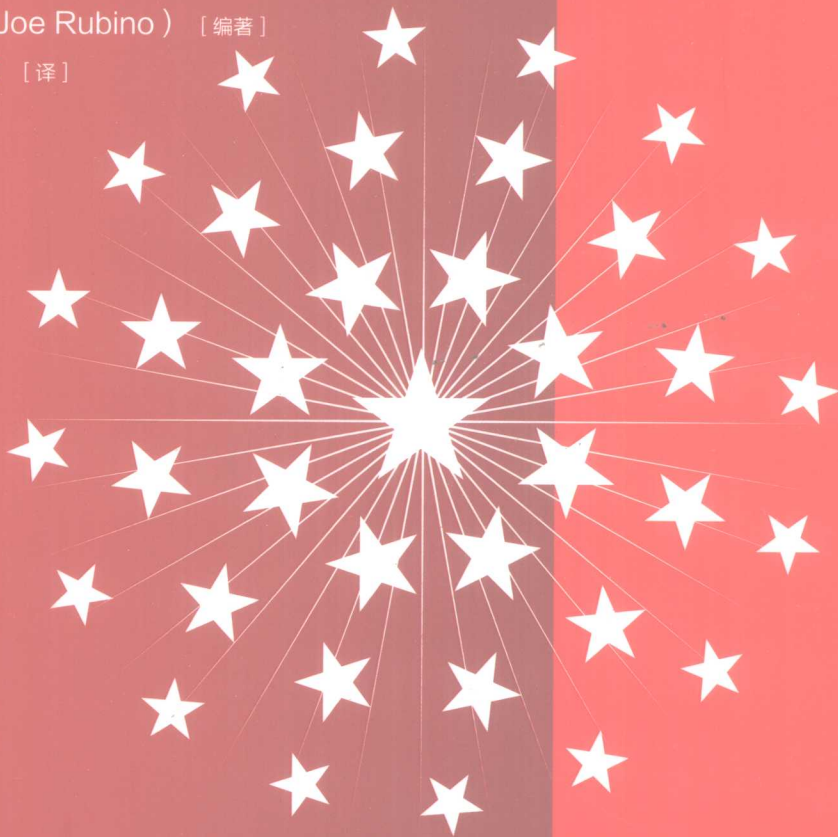
直销37计

The ULTIMATE GUIDE To Network Marketing

37 Top Network Marketing Income-Earners
Share Their Most Preciously Guarded Secrets To
Building Extreme Wealth

[美] 乔·鲁比诺 (Joe Rubino) [编著]

崔巍 黄志斌 [译]



中国时济经济出版社

37位顶级直销大师的商业秘密，
帮您捞取人生中的另一桶金！

直销37计

[美] 乔·鲁比诺 (Dr. Joe Rubino) / 编著

崔 巍 黄志斌 / 译

中国财政经济出版社

图书在版编目(CIP)数据

直销 37 计/(美)乔·鲁比诺编著;崔巍,黄志斌译. —北京:中国财政经济出版社,2009. 1

书名原文:The Ultimate Guide to Network Marketing

ISBN 978 - 7 - 5095 - 1162 - 6

I. 直… II. ①鲁… ②崔… ③黄… III. 销售—基本知识 IV. F713. 3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 205961 号

著作权合同登记号:图字 01 - 2007 - 4683 号

Dr. Joe Rubino

The Ultimate Guide to Network Marketing

ISBN 0 - 417 - 71676 - 6

Copyright © 2006 by Dr. Joe Rubino. All rights reserved.

Original language published by John Wiley & Sons, Inc. No part of this publication may be reproduced or distributed in any form or by any means, or stored in a database or retrieval system, without the prior written permission of the publisher.

Simplified Chinese translation edition is published and distributed exclusively by China Financial & Economic Publishing House under the authorization by the author, within the territory of the People's Republic of China only, excluding Hong Kong, Macao SAR and Taiwan. Unauthorized export of this edition is a violation of the Copyright Act. Violation of this Law is subject to Civil and Criminal Penalties.

本书中文简体字翻译版由作者授权中国财政经济出版社在中华人民共和国境内(不包括香港、澳门特别行政区及台湾)独家出版发行。未经许可之出口,视为违反著作权法,将受法律之制裁。

未经出版者预先书面许可,不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分。

中国财政经济出版社 出版

URL: <http://www.cfeph.cn>

E-mail: webmaster@ewinbook.com

(版权所有 翻印必究)

社址:北京海淀区阜成路甲 28 号 邮政编码:100036

发行电话:010 - 88191017

三河市和达印务有限公司 各地新华书店经销

787 × 1092 毫米 16 开 20.25 印张 330 千字

2009 年 1 月第 1 版 2009 年 1 月北京第 1 次印刷

定价:39.80 元

ISBN 978 - 7 - 5095 - 1162 - 6/F · 0979

(图书出现印装问题,本社负责调换)

直销 37 计

序 言

绝大多数人都认为，合理预测、积极跟进和最终参与是在直销事业中取得规模化成功的三个主要步骤。但是，若想在执行这三个步骤的时候达成最佳效果，其要领是什么呢？为了在直销领域取得成功，除了我们常说的高效培训、领导力发展规划，以及个人成长战略等等，还有哪些要素是必不可少的呢？我们翻遍图书馆的所有书籍，或许也仍旧不能穷尽有关如何获得成功的相关主题，而每一个主题下面，又会仁者见仁、智者见智地分离出成千上万个被不同管理者证明有效的不同成功要素，但所有这些都要素最终都指向同一个终极目标——通过直销获得个人生活的解脱与经济上的自由。

那么，这难道意味着你必须要阅读成打的，甚至是上百本图书，才能获得顶尖管理者在直销方面的成功秘诀吗？当然不是。从直销事业顶尖领导者身上汲取的智慧与经商之道，现在都可以从一本书中得到——就是你正在翻开的这一本。在这方面相信没有人比乔·鲁比诺做得更出色。

在过去的15年中，鲁比诺博士一直遵从两条商规——直销事业和个人成长。他的经验皆来自于实践，熟知哪些经验是有用且切中要害的。与许多其他直销销售人员不同，鲁比诺的成功经验并非源自于横扫商场的那种“霸气”，他的方法，总是能够“荣耀”他人。从他的那些畅销书中，你可以看出鲁比诺认为在通往成功之路上要求个人首先建立良好人际关系以及渴望创造财富的价值理念，另外就是寻找一些“业务伙伴”，使他们通过各种有效的方式投身到此工作中，从而验证他们是否能在这一行当中分到一杯羹。比如《市值百万的直销组织的打造秘籍》和《7步法缔造市值百万美元的直销王国——如何通过直销事业实现经济自由》两本书就是这样的。鲁比诺认为，并不是每一个人都适合在这一行当打拼。越来越多的人效仿鲁比诺这些健康、高尚的准则。更重要的是，不仅那些原本就认同他的人，就连那些有不同观

点的人也觉得，执行鲁比诺所倡导的方式去做生意是非常美妙的体验——没有压力，没有欺骗，也不玩伎俩，抛却以自我为中心的自大姿态，而多是倾听、奉献、授权和尊重。

鲁比诺相信，若要使我们生命的各个方面都得到最优化的发展，我们必须投身于自我发展的长久规划中。让直销事业随着你个人的成长一起快速壮大，这就是鲁比诺的方法建立的根基。

我是怎么知道鲁比诺的这些方法的呢？在过去的 15 年间，我作为合伙人与他一起工作，并肩创建了一个直销王朝。我们曾经是同学，然后一起做助教、培训师，而后在我们的公司里任成功学教练。我们的公司名为个人重塑中心，是一家旨在帮助人们做最好的自己、成其所愿的公司，它教授人们如何在各自的行当中取得最佳成绩，如何不给自己的人生留下任何遗憾。

但是让我回到原来的问题上：为什么说鲁比诺的方法对直销事业的未来和身在其中的每个人来讲如此重要呢？一个建立在操纵、失衡和以自我为中心之上的组织既不能长久也无法做到优秀。鲁比诺精心挑选了其他顶尖直销行业精英们的经验之谈，分享其获得成功的商业智慧。这些卓越的销售人员将自己成功路上最重要的要素浓缩在每一篇章中。书中的每个人都是经商的高手，他们将自己最珍贵的秘密呈现给本书的读者，使之受益。

书中的有些人精通管理，有些人则探讨价值对商业的作用，有些人讲述如何用核心价值吸引潜在客户，有些人则善于聘用人才，分享其如何用正直感染他人的秘密。有些人熟知领导力和组织能力的培养，告诉我们如何让别人心甘情愿地追随自己。有些则对管理别人和个人发展技巧很在行。

总之，书中的每位作者都有自己的优势，这些优势将会帮助你成就你的事业。靠一个人的力量去单打独斗远不如大家拧成一股绳、优势互补，这样每个人都可以受益。正如“一条铁链的最大强度取决于其最弱的一环”一样，我们的直销业务将涵盖基业长青所需的所有基本要素。本书正是为你的成功而作。

不仅如此，本书还涵盖了多个不同领域的专业知识，可以让读者即学即用地把所学内容应用到各自的事业中去。当你觉得哪一条建议对你的事业有用的时候，不妨放下书思索一下，也许你就能灵感突现，脑海中出现上百个新的思想火花。

我建议你认真阅读书中的每一章，从而可以从每位业界精英身上吸取得到

精华，并把这种思想运用到你自己的事业中，按部就班地去做。不论是多么有价值的建议，如果不应用于实践，将永远停留在“想法”的阶段。我们的直销事业之舟能量巨大，可以为我们打造一个充满机遇与自由的奇妙人生。吸取他人的长远目光，并把这种智慧运用到自己的事业中，你就能享受到这种能量所带给你的一切。

祝你有所成就！

汤姆·温吐洛博士 (Dr. Tom Ventullo)

www.CenterForPersonalReinvention.com 网总裁

前 言

如何创建成功的直销事业？假如你向 30 个顶级的直销人和行业领袖提出这个问题，你会得到 30 个各不相同却又有许多共性的答案。每个答案都会有一些完全与众不同的观点，包含了他们在各自领域里独有的经验。

过去的 50 年，在直销这个伟大的行业里，许多顶级的直销人和专业的培训师用自己独特的方式领取丰厚的收入，享受工作的成就，影响无数人的生活。这些卓越的人已经成功地将直销业根本的规范传授给他们的学生（业务伙伴），鼓励他们走出去，去感受他人的生活，去创造财富，与此同时获得个人的自由。

所有这些专家都是通过直销创造了个人的财富，都对直销有独到的见解。而且每个人都拥有一些非常特别的成功特质，支持着各自的团队取得一次又一次的成功。直销需要的正是这种天赋——那些处在最高层的直销人必须帮助他人，使他人像自己一样成功，创建他们自己的直销体系。没有任何职业像直销业这样帮助每一位成员都取得成功，而每一位直销人的努力都将获得应有的回报。

显然，这些成功的直销人身上有许多值得借鉴之处，最明显的就是他们对他人创造财富的鼓励和对他人生活永久的影响力。许多成功的直销人著书立作，从事培训或与他人分享他们的智慧，使人受益良多。正因为如此，我们自问：如果我们能够说服每个成功的直销人与我们分享他认为最能促进他、他所在的团体及他的学生们成功的因素，那将会是多么强大的力量？如果我们将这些积累的智慧编辑成一本书那将会怎样？如果我们与大家分享直销业里的成功和难以窥探的成功奥秘将会怎样？如果我们能够产生一种协作的影响使 $2 + 2$ 不再仅仅等于 4 而是等于 40 甚至 400 那又将怎样？

这就是我们所作的。身为一个成功的直销人兼培训师，我挑选那些我认

为在直销行业最为优秀、最有见地的专家。我访问百余名顶级销售、作者和培训师。我从这些精英中选出 36 个直销人、培训师和行业领袖，请他们每人用一章的内容与大家分享那些促成他们及学生成功的独有智慧。这些精英们将介绍真实的成功秘诀，只要运用这些方法，人们都将取得成功。这些智慧都是经过实践得来的精华，将会对准备创业的读者产生重大和积极的影响。

你将阅读到的话题是关于如何充分利用每个必要的因素，创建一个极为成功的直销商业。它包括下列重要方面：洞察力、预见性、吸纳人才、培训机制、建立信念、制定个人的发展规划以及其他。领导力发展的奥秘、多种创业的技巧和成功的途径将在此逐一解答。从传统的创业方式到现代网络创业，从贸易展览到直邮商务，你将学习在这些成功直销人的团队里才能学到的实用销售技巧，正是这些促成了他们的成功。所有重要的成功原则及其他有助于建立一个成功的直销商业所必需的因素都将在此涉及。

本书中来自这些卓越培训师的智慧浓缩了数百甚至数千小时的私人培训课程，其中许多内容只在他们自己的公司和团队内部分享。因此我将这本浓缩了无尽智慧的书定名为：直销 37 计。

当今市面上大部分的直销书籍往往都会记录一些成功直销人的趣闻轶事。这些故事虽然有趣也有一定的价值但并非切实可行的理念，不能指导人们建立成功的直销体系。在我看来，本书是第一本向读者传授如何取得顶级成功的直销类书籍。书中提供了许多成功直销人实践得来的创业技巧，书中用适当比例的章节介绍了知名直销人和行业领袖的成功奥秘。

以下 37 章概括地论述了积累财富所必备的核心能力，同时阐明了领导力的概念，这对建立一个终极成功的组织至关重要。

在第 1 章中，布赖恩·布瑞奥与我们分享了如何在日常生活中创造机会来改变我们的生活和工作。由怀着一颗感恩的心来生活和工作到将注意力放在你所关注的事物上，布赖恩·布瑞奥告诉我们如果想要工作顺利、事业繁荣，就应该努力控制自己的思想。Rainmaker 顾问公司的 CEO 约翰·特尔惠先生将这一概念延伸。他坚持顶级的成功往往始于恰当的心态。他一步一步地指导我们如何用必胜的心态来吸引他人的支持。激励讲师吉姆·朗讨论了“任何成功的直销者必须具备的能力”这一主题。他分析了为什么创业人只要具备了以上关键的能力，即使没有资本也能创立自己的事业。

克利夫·沃克——来自英格兰的顶级直销人兼培训师——揭秘了使他不

断获得直销成功的九个关键的任务。你能否胜任这九个任务？你又完成了多少？只有发现不足，及时弥补，事业才能不断进步。马克·斯蒂文斯，一个非常成功的直销公司 CEO，讲述了完善的直销体系的力量，同时告诉我们为什么完善的体系是影响直销人拼命实现职业理想的关键因素。他还列出了完善的直销体系最重要的组成部分。这些知识，只有在他的公司内才学得到。

大卫·克雷勃，身为成功直销公司 CEO 的他还是一位顶级的直销精英。他认为，行为受思想和其他重要因素支配。当我们的行为出现差错时需要进行适当的调整以保证最终目标的实现。格雷恩和玛利安，直销业内领导杂志《直销时代》的负责人，描述了成功的直销事业的重要标志。你的生活和事业是否符合这些标志？

当然，假如你问任何一位成功的直销人，几乎所有的人都会告诉你要取得瞩目的成就必须拥有坚定的信念。激励讲师吉姆·朗认为坚定的意志尤为重要。控制情感才能取得事业的成功。阿特·伯雷告诉我们为什么信念对事业来说如此重要，如何去建立一个坚定不移的信念？顶级直销精英丹·克隆罗列了成功直销人使事业有条不紊所必须经历的几个阶段。只有了解了每个阶段的关键部分才能弥补自己事业的欠缺。

汤姆·史瑞特，拥有众多的头衔：直销 CEO、顶级直销人、最畅销书籍的作者、业内最风趣的演说家……它用幽默的方式向销售们传授了如何克服顾客的拒绝，如何培养高效的演示技巧。汤姆用独有的方式使直销简单易学。传奇人物“神奇”查尔斯·琼斯讲授了如何利用紧迫感推动生活和事业朝正确的方向发展。他提出的七个独到的领导法则将助你走上成功之路，并吸引他人对你的成功鼎力相助。

身兼销售大师和激励人心的讲师尼都·曲贝传授了劝说他人的艺术。他将这门艺术分成 10 个核心部分，并将人们归为 8 类性格，将要说服的对象归到适合的类别，以便采取相应的说服方式，这一方法非常有效。谈到说服他人的能力，身兼直销公司 CEO 和行业培训师的金姆·克莱夫谈论了许多直销人遭到潜在顾客拒绝的原因。她认为直销人可以通过改变自己吸引顾客，获得他人的信赖。顶级直销人、直销公司创始人凯西·库文提出对待工作必需充满热情。如何对工作充满热情？如何确定潜在顾客真正的需求？如何将你的预测运用到工作中制定行之有效的计划？

莎依·艾尼玛教我们明确什么是最重要的价值，如何利用它们来获取他

人的信任？如何使人相信我们将为他们的生活而不懈努力？如何利用这种魅力吸引他人？琳达·艾夫里进一步深化了这个话题，教我们认清潜在顾客最重要的价值。琳达教我们简单的方法即通过向顾客提问、与客户建立友好关系和满足客户需求来找到适合的产品和机会。

布莱德·海格尔擅长褒奖他人。他讲述了他是如何通过褒扬他人来建立一个数百万的事业的。高级副总裁巴瑞·弗里德曼阐述了剩余收入带来的巨大成功。当你的潜在顾客清楚地了解巴瑞介绍的剩余收入概念时，他们将渴望加入你的事业。

受人追捧的直销讲师兰迪·盖奇出版了六部著作。在本书中，他揭示了如何持续挖掘新的潜在顾客，如何帮助新人有效地开展工作，如何通过谈话使新人的工作更上一个台阶……按照兰迪的方法，你的潜在顾客将会越来越多。阿特·杨纳克——众所周知的直销之王——谈的是倡导、培养并反复运用一种简单有效的经营方式来推动工作持续向前发展。在你的团队中推广这套简单可行的方法使它成为公司的主要经营方式，它将成为你在竞争中获胜的有利武器。

比蒂·卡迈克尔善于构建完善的直销体系。他向我们讲授如何使一个说“不”的潜在顾客需要我们的产品。他的技巧是给哪怕是最怀疑、最不情愿的潜在客户建立信心。格雷格·阿诺德谈论了一个顶级直销人应有和不应有的特征。检查自己是否符合一个顶级直销人的标准。直销精英尼克·黑切尔有许多创新的方式发掘潜在的顾客。采纳他的建议你会发现身边就有许多可以促进你事业发展的潜在顾客。依旧是潜在顾客，托尼·亚里山德拉博士，销售培训专家、学识渊博的演说家，分析了如何确认和利用潜在顾客的有利资源。摒弃三脚理论，托尼阐述如何确立核心影响力以便获得影响大众的机会。罗曼勒斯·沃尔特进一步研究了积极的预见性，通过揭示利用章鱼式的直销网来扩大你的接触面，提升商业发展的速度。罗曼勒斯的理念向我们展示了如何在创造价值的过程中进行积极的预期。

假如你不希望自己的家人、朋友或者其他熟悉的人和你一同经历事业的艰辛，艾米·珀士纳将告诉你如何在不景气的市场中寻找机会并有效地开展工作。她介绍了多种宣传的方式，使用传单及其他必要的方式与那些想从你那里获得所需的陌生人一同工作。精通网络销售的克里斯·托瓦多维斯基将介绍七种最盈利的网络工具，你可以借鉴并在网络上创建自己的事业。我要

提醒你，这些可都是最前沿的技术、最先进的方式，你很难在别的书中找到。这些都是宝贵的财富！

谈到网络，马克斯·斯坦加特利用即时通信创建了一个很有前景的网络体系。无论你是想寻找一个精神伴侣还是下一个直销巨星，马克斯将指导你如何在网络上寻找潜在买主，并发展这种虚拟的网络关系来获得宝贵的机会。

如果你并不适合网络直销，你也许会对丹博士和玛丽·露·沃勒门的贸易展览感兴趣，周末时通过摊位、展览的形式向成百上千的潜在买家展示产品和生产能力。沃勒门将告诉你如何利用这个前途无限的经营方式。他们阐明完全实现公司计划的方式是每个月只参加一次展览会，而用余下的时间追踪有兴趣的潜在买家。

如果你还渴望其他的创业方式，那么听听著名作家兼顶级直销人简·鲁的建议。她讲述了如何通过举办家庭聚会来创建自己的事业。简与我们分享了成为公司最高层管理者的秘诀，这也正是使她成为直销业内最成功的女性的秘诀。

如果网络、贸易展览和聚会的方式都不适合你，也许你可以考虑直接发邮件。拉里·基亚波内擅长邮件直销，他将介绍如何建立一个直邮公司，如何利用直邮的方式销售产品并从中发现销售精英。你将学到直邮成功的关键因素，通过广告和头条来确定邮寄清单以保证你的产品出现在有需求的人面前。

无论你选择以何种方式来吸引潜在的买家，没有恰当、及时的后期行动，你所有的努力都将白费。顶级直销精英杰夫·麦克详细地教我们作出计划并有效地执行。迈克·梅里亚讨论成功的领导人必备的素质，这将有助于你将事业推向更高的水平。如果你期望团队能为取得共有的成就而努力，你就要学会有效地领导。

业内培训师、直销精英斯哥蒂·库夫斯传授了心态的重要性。我们要信任并尊重实施计划的过程，我们期待即将到来的成功并将采取必要的行动来实现成功。

任何商业领域都会有阻碍成功的挑战。顶级直销领袖雷·葛鲍尔激励我们克服这些影响目标实现的障碍、限制和恐惧。用雷的方式解决问题将使你的个人能力获得增长，突破成功路上的任何阻碍。

在最后一章，我论述了一个直销人必备的素质，无论是鼓舞他人、领导

团队还是实现直销人共有的梦想——成功的自我价值；学习如何被一个强烈的愿望所驱使并付诸行动；学会冲破所有限制的想法，转变消极的思想；学会感激和认可以及有效的个人发展计划；这些会将你的团队推向新的成功，获得新的成就、安宁和快乐。

本书涉及的内容真实可行，书中更是列举了顶级领导者构建直销团队时所采用的独特方式。它将是一本承载着创立大事业的方法和技术的智慧读本。本书中各种想法来自直销精英们的共同贡献，它涵盖了适用于各种直销性质的组织、业务伙伴以及直销企业的切实可行的商业原则。

你会注意到，本书的风格和内容强调道德理念的范围、以价值为基础解决问题的方式。直销业正通过持续地努力来改变长久以来一些直销人和直销公司只求自身便利而利用不正当的手段留给人们的不良形象。它更尊重顾客，更加希望能留给顾客良好的印象。本书涉及了众多经营方式和创业技巧，这些知识对每一位直销人来说都是无价的。在这样一个变化万千的时代，本书的内容却不受时间的限制，无论是今天还是几十年后的读者都将受益匪浅。

感谢你了解本书。当你实践本书中介绍的思想和方法时，你将最终获得生活和事业的成功。请享受这成功的旅程吧！



财经易文 学习的伙伴
www.ewinbook.com

书系代码	书 名	作 者	定 价
经营管理			
BM001	《并购成长》(Digital Deals)	Geis	29.80
BM002	《绩效! 绩效!》(企业培训版) (Coaching for Improved Performance)	Fournie	39.80
BM003	《质量无泪》(Quality Without Tears)	Crosby	39.80
BM004	《海阔天空——我在 DELL 的岁月》	方国健	20.00
BM005	《心时代——一个情感化的世界及其经济图景》	曹世潮	20.00
BM006	《情境领导者》(The Situational Leader)	保罗·赫塞	18.00
BM007	《EMBA 销售管理》(Sales Management)	Calvin	45.00
BM008	《EMBA 财务管理》 (Finance and Accounting for Non-financing Managers)	Weston	49.80
BM009	《EMBA 兼并与收购》(Mergers and Acquisitions)	Weston	38.00
BM010	《EMBA 公司战略》(Corporate Strategy)	Colley	39.80
BM011	《EMBA 创业管理》(Entrepreneurial Management)	Calvin	49.80
BM012	《EMBA 领导艺术》(Managerial Leadership)	Topping	35.00
BM013	《EMBA 战略营销管理》 (Strategic Marketing Management)	Parry	42.00
BM014	《EMBA 公司治理》(Corporate Governance)	Colley 等	49.80
BM015	《六西格玛是什么》(What is Six Sigma)	Pande	15.00
BM016	《六西格玛基础教材》(The Six Sigma Basic Training Kit)	Juran	80.00
BM017	《六西格玛团队实战手册》 (The Six Sigma Way Team Fieldbook)	Pande, Neuman, Cavanagh	49.80
BM018	《六西格玛团队怎么做》(Six Sigma Team Pocket Guide)	Federico	16.00
BM019	《杰克·韦尔奇领导艺术词典》 (Jack Welch Lexicon of Leadership)	Krames	32.00
BM020	《杰克·韦尔奇的 29 个领导秘诀》 (29 Leadership Secrets from Jack Welch)	Slater	29.80
BM021	《通用电气“群策群力”》(GE Work - Out)	Ulrich 等	39.80
BM022	《顶峰》(Million Dollar Consulting)	Weiss	48.00
BM023	《战略计划实务》(Applied Strategic Planning)	Goodstein 等	48.00
BM024	《平衡计分卡实用指南》(Balanced Scorecard)	Paul Niven	49.80
BM025	《战略物流管理》(Strategic Logistic Management)	Stock	80.00
BM026	《整合——企业并购成功之道》(M&A Integration)	Schweiger	39.80
BM027	《战略领导》(The Art and Discipline of Strategic Leadership)	Freedman	32.00
BM028	《经理薪酬完全手册》 (The Complete Guide to Executive Compensation)	Bruce R. Ellig	65.00

书系代码	书 名	作 者	定 价
BM029	《突破困境的领导艺术》(Leadership When the Heat's On)	Cox, Hoover	39.80
BM030	《朱兰自传》(Architect of Quality)	Juran	50.00
BM031	《卓越领导》(The Extraordinary Leader)	Zenger 等	39.80
BM032	《精益六西格玛案例》(Learning into Six Sigma)	Wheat 等	18.00
BM033	《领袖魅力》(Executive Charisma)	Benton	39.80
BM034	《西南航空案例》(The Southwest Airlines Way)	Gittell	49.80
BM035	《危机领导》(Leader Shock)	Hicks	29.80
BM036	《应变》(Agile Business for Fragile Times)	麦卡锡 等	35.00
BM037	《绩效导向的领导力》(Results-Based Leadership)	Ulrich 等	49.80
BM038	《企业沟通的威力》(The Power of Corporate Communication)	Argenti 等	39.80
BM039	《贯彻执行 现在就做》(Why Can't We Get Anything Done Around Here?)	李夫顿 等	20.00
BM040	《高效能团队领导智慧》(Leadership Lessons of The Navy Seals)	坎农 等	39.80
BM041	《竞争性销售》(Hope is not a Strategy)	佩吉	39.80
BM042	《丰田汽车案例》(The Toyota Way)	莱克	49.80
BM043	《风险管理》(Risk Management)	科罗赫 等	80.00
BM044	《团队工作》(The Work of Teams)	卡岑巴赫	39.80
BM045	《通用电气案例》(GE Work-out)	Ulrich 等	49.80
BM046	《质量无泪》(修订版)	Crosby	39.80
BM047	《绩效改进 19 讲》(201 Ways to Turn any Employee Into a Star Performer)	霍利	29.80
BM048	《人性管理》(The Uncertain Art of Management)	奥斯曼	39.80
BM049	《透明管理》(The Transparency Edge)	佩格诺	29.80
BM050	《成本改进 181 法》(A Manager's Guide to Creative Cost Cutting)	大卫·杨	29.80
BM051	《直觉》(The Art of What Works)	杜根	39.80
BM052	《劣势者的优势》(The Underdog Advantage)	莫里	39.80
BM053	《精益六西格玛服务》(Lean Six Sigma for Service)	乔治	55.00
BM054	《活学活用博弈论》(Game Theory At Work)	米勒	39.80
BM055	《巅峰绩效》(Peak Performance)	卡岑巴赫	39.80
BM056	《丰田汽车:精益模式的实践》(The Toyota Way Fieldbook)	莱克等	65.00
BM057	《什么是公司治理》(What is Corporate Governance)	科利等	18.00
BM058	《MBA 名校的 10 堂课》(What the Best MBAs Know)	纳瓦洛	49.80
BM059	《现代企业管理教程》(Understanding Business)	尼科尔斯等	50.00
BM060	《领导艺术》(The Art of Leadership)	曼宁等	50.00
BM061	《产品生命周期管理》(Product Lifecycle Management)	格里夫斯	49.80
BM062	《创新从头开始》(What customers want)	伍维克	29.80
BM063	《创新引擎》(Fast Innovation)	George	39.80
BM064	《苹果电脑案例》(The Apple Way)	Cruikshank	39.80
BM065	《企业外包实务》(The Manager's Step-by-Step Guide to Outsourcing)	Dominguez	29.80

书系代码	书 名	作 者	定 价
BM066	《重塑创业精神》(Lead Like an Entrepreneur)	桑伯里	45.00
BM067	《顾客导向》(The Outside-In Corporation)	邦德	39.80
BM068	《定价与收益优化》(Pricing and Revenue Optimization)	菲利普斯	60.00
BM069	《笑梁山》	陈实	35.00
BM070	《价值流管理:面向全局供应链的精益方法》	多尔斯麦思卡罗	43.00
BM071	《新企业所得税法与会计准则比较分析》	张炜	68.00
BM072	《丰田产品开发体系》	摩根,莱克	60.00
BM073	《联想:中国 IT 企业国际化品牌行销之道》	周锡冰	39.80
BM074	《每秒千桶》(A Thousand Barrels a Second)	特扎基安	39.80
经济学			
E-001	《中国经济》(Chinese Economy)	蔡昉,林毅夫	39.80
E-002	《宏观经济学》(Macroeconomics)	Dornbusch	60.00
E-003	《经济学》(Economics)	McConnell, Brue	79.00
E-004	《微观经济学》(Microeconomics and Behavior)	Frank	65.00
E-005	《环境经济学》(Introduction to Environmental Economics)	Field 等	50.00
E-006	《财富的诞生》(The Birth of Plenty)	Bernstein	49.80
E-007	《ArcView GIS® 与 ArcGIS® 地理信息统计分析》(Statistical Analysis of Geographic Information with ArcView GIS® and ArcGIS®)	David Wong 等	58.00
管理学			
MT001	《战略物流管理》(Strategic Logistic Management)	Stock	80.00
MT002	《物流战略咨询》(Supply Chain Strategy)	Frazelle	49.80
MT003	《组织人员配置》(Staffing Organization)	Heneman, Judge	
MT004	《战略管理》(Strategic Management)	Dess 等	40.00
MT005	《数据模型与决策:运用电子表格建模与案例研究》(第1版) (Introduction to Management Science)	Hillier 等	75.00
MT006	《数据模型与决策:运用电子表格建模与案例研究》(第2版) (Introduction to Management Science)	Hillier 等	75.00
MT007	《电子商务导论》(Introduction to E-Commerce)	雷波特 等	58.00
MT008	《供应链设计与管理》(Designing and Managing The Supply Chain)	辛奇—利维 等	40.00
MT009	《管理学基础》(Management)	克尼基 等	48.00
MT010	《定价》(Pricing)	门罗	65.00
MT011	《精通战略》(Mastering Strategy)	雷格斯比 等	39.80
MT012	《战略采购管理》(Harnessing Value in the Supply Chain)	班菲尔德	39.80
MT013	《逆向管理》(Don't Oil the Squeaky Wheel)	Rinke	39.80
MT014	《跨国管理》(Transnational Management)	Bartlett 等	79.80
MT015	《运营管理》(Matching Supply with Demand)	Cachon 等	50.00
MT016	《供应链与价值网创新企业案例》	任建标	35.00
营销管理			
MM001	《定位》(Positioning)	Ries & Trout	39.80
MM002	《营销战》(修订版)(Marketing Warfare)	Ries & Trout	39.80

书系代码	书 名	作 者	定 价
MM003	《营销革命》(Bottom-up Marketing)	Ries & Trout	39.80
MM004	《新定位》(The New Positioning)	Trout	39.80
MM005	《颠覆广告》(Disruption)	让一马贺·杜瑞	40.00
MM006	《创意的竞赛》(Which Ad Pulled Best?)	Purvis	39.80
MM007	《广告文案名人堂》(The Art of Writing Advertising)	Higgins	29.80
MM008	《产品经理的第一本书》 (The Product Manager's Handbook)	Gorchels	39.80
MM009	《全球整合营销传播》(Communicating Globally)	舒尔茨	39.80
MM010	《整合营销传播:利用广告和促销建树品牌》(IMC: Using Advertising and Promotion to Build Brands)	Duncan	298.00
MM011	《市场战略》(The Market Makers)	Spulber	48.00
MM012	《全球营销》(Global Marketing)	乔尼·约翰逊	60.00
MM013	《网络营销》(Internet Marketing)	默罕默德 等	65.00
MM014	《产品经理的第二本书》 (The Product Manager's Field Guide)	Linda Gorchels	39.80
MM015	《营销学基础》(Essentials of Marketing)	佩罗特,麦卡锡	60.00
MM016	《文案发烧》("Hey, Whipple, Squeeze This.": A Guide to Creating Great Ads)	苏立文	39.80
MM017	《小鱼吃大鱼》(Eating the Big Fish)	摩根	45.00
MM018	《什么是战略》(Trout On Strategy)	特劳特	29.80
MM019	《整合营销传播:创造企业价值的五大关键步骤》(IMC: the Next Generation)	唐·舒尔茨 等	39.80
MM020	《促销管理的第一本书》	Schultz	39.80
MM021	《广告箴言》(And Now a Few Words From Me)	加菲尔德	29.80
MM022	《营销计划手册》(The Successful Marketing Plan)	赫宾 等	68.00
MM023	《渠道管理的第一本书》(The Manager's Guide to Distribution Channels)	哥乔斯 等	35.00
MM024	《项目管理的第一本书》(The McGraw-Hill 36 - Hour Project Management)	库克,塔特	
MM025	《细读杰克·韦尔奇》	Krame, Slater	39.80
MM026	《品牌资产管理》(Brand Asset Management)	戴维斯	39.80
MM027	《互愿营销》(Opt-In Marketing)	罗曼 等	39.80
MM028	《小技巧 大销售》(401 Killer Marketing Tactics)	费尔藤斯坦	39.80
MM029	《作业成本管理的第一本书》(Common Cents)	特尼	39.80
MM030	《产品经理手册》(The Product Manager's Handbook)	哥乔斯	55.00
MM031	《商战》(20周年纪念版)(Marketing Warfare)	Ries & Trout	68.00
MM032	《博客营销》(Blog Marketing)	Jeremy Wright	39.80
MM033	《品牌驱动力》(Building the Brand-Driven Business)	戴维斯,邓恩	39.80
MM034	《定价的艺术》(The Art of Pricing)	Mohammed	29.80
销售管理			
SM001	《成功销售管理的7大秘诀》(7 Secrets to Successful Sales Management)	Wilner	39.80