

Pilot 派力营销图书

中国营销人必读工具书和教材

屈云波 主编

商业入门

经典读物

Mom Inc.:

Raising Your Family
and Your Business without Losing
Your Mind or Your Shirt

自主创业是女性平衡事业与家庭生活最好的方式

好妈妈 会赚钱 女人创业5步骤



[加] Amy Ballon Danielle Botterell ◎著 派力◎译

来自美、加50位女性企业家的成功经验
中国女性创业者和企业家创业、经营和生活指南

在加拿大，90多万的企业老板都是女性，其中很多人已身为人母。这一部分企业已成为加拿大经济快速发展的最重要组成部分。在美国，由女性所有的企业数量增长速度是所有企业增长速度的两倍……



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

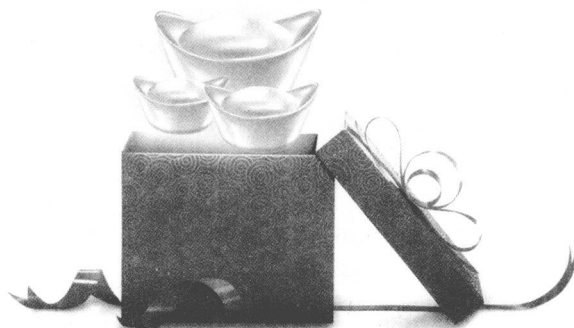
Pilot 派力经典读物

屈云波 主编

商业入门 经典读物

好妈妈 会赚钱 女人创业5步骤

[加] Amy Ballon Danielle Botterell ◎著
派力◎译



 企业管理出版社
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

好妈妈会赚钱：女人创业5步骤 / (加) 拜伦 (Ballon, A.), (加) 博特瑞尔 (Botterell, D.) 著；派力译. ——北京：企业管理出版社，2012.3

ISBN 978-7-80255-994-3

I. ①好… II. ①拜… ②博… ③派… III. ①女性—企业管理—经验—世界 ②女性—企业家—生平事迹—世界 IV. ①F279.1 ②K815.38

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第028554号

MOM INC.: RAISING YOUR FAMILY AND YOUR BUSINESS WITHOUT LOSING
YOUR MIND OR YOUR SHIRT

by

AMY BALLON, MBA AND DANIELLE BOTTERELL, MBA WITH REBECCA
REUBER

Copyright: ©2011 BY Amy Ballon and Danielle Botterell

This edition arranged with HARPER COLLINS PUBLISHERS LTD.(CANADA)

Through Big Apple Agency, Inc., Labuan, Malaysia.

Simplified Chinese edition copyright:

2012 ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

All rights reserved.

本书中文简体字版由企业管理出版社出版。

未经出版者书面许可，不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分。

北京市版权局著作权合同登记图字 01-2012-1263 号

书 名：好妈妈会赚钱：女人创业5步骤

作 者：(加) 艾米·拜伦、丹尼尔·博特瑞尔

译 者：派力

责任编辑：周灵均

书 号：ISBN 978-7-80255-994-3

出版发行：企业管理出版社

地 址：北京市海淀区紫竹院南路17号

邮 编：100048

网 址：<http://www.emph.cn>

电 话：发行部 (010) 68701816 编辑部 (010) 68414643

电子信箱：80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷：香河闻泰印刷包装有限公司

经 销：新华书店

规 格：168毫米×235毫米 16开本 15.25印张 180千字

版 次：2012年6月第1版 2012年6月第1次印刷

定 价：39.50元

想长存，须读书

中国人读书现状

据中国出版科学研究所进行的一项《全国国民阅读调查》显示，中国人“识字者阅读率”从1999年的60.4%至2009年下降到50.1%；我国国民每年人均阅读图书仅为4.5本，远低于韩国的11本、法国的20本、日本的40本、俄罗斯的55本、以色列的64本……而读书的认真程度恐怕也大不如前了。

究其原因，主要是当今中国处于重金主义时代，没时间阅读、认为读书的投入产出比太低、多媒体时代获取信息的方式多元化以及图书质量下滑等。

营销人读书现状

据派力对近十年来开卷市场营销类图书销量排行榜等相关数据统计分析，每年总计近万种在销的市场营销类图书中排名在前400名的品种单册平均销量十年来下降了5倍之多；而在两大图书网络书店——当当网和卓越网上，虽然市场营销类品类在经营管理大类图书中总销量保持首位但单册平均销量也远不及大众畅销图书和投资理财等泛财经类畅销图书；而17年来单册平均销量或销额一直排名在市场营销品类第一的《派力营销图书》，单册平均销量同样也大不如前。

想长存，须读书

首先，我们要先说清楚“想长存，须学习”的道理。从企业营销进步水平的角度看，虽然中国企业市场意识和营销能力十多年来取得了很大进步，但跟世界发达国家领先企业相比，恐怕不会有几个人会认为中国企业的营销水平已经勇立潮头、可以高枕无忧了吧？如果经济低潮周期来临，那就会检验出我们中国企业市场意识和营销能力到底处于何种发展阶段；从营销人员个人职业发展角度看，因为十多年来甚至三十多年来，中国经济快速发展，不少行业和企业好像“傻瓜都能把货卖出去”，不需要什么专业精深的营销知识和体系，但殊不知近十年来，就是那些受过良好教育及专业训练的营销经理人越来越受到中国领先企业

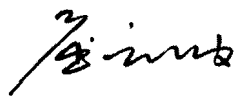
的猎请和重用，而大量缺乏学习意识和学习能力的“经验型老手”却陆续被淘汰出局。

如果多数中国营销人能够认同“想长存，须学习”的道理，那么接下来我们该选择何种学习途径呢？我们知道学习和培训确实有多种方式，但每种方式都有其优缺点，比如互联网和报刊，优点是文章实时且简短，缺点是没有图书的系统性、工具性和教材性；而通过在职学历教育、咨询和培训专业机构服务等学习途径，优点是能比较好地解决系统性甚至针对性问题，但其学习的方便性、时间和资金投入成本却无法与图书对比；而图书既系统专业，又阅读方便、省时省钱。简而言之，图书是您投入产出比最大的一种学习途径！

以上所述，与您共勉。

北京派力营销管理咨询有限公司

《派力营销图书》主编



2012年1月1日

2006年，加拿大企业家珊德拉·威尔森以3 000万美元的价格出售了她的公司Robeez，轰动了国际。12年前，珊德拉在她的地下室里开始创业的时候，从没想到自己今天会如此成功。1994年，珊德拉连养活自己的赚钱机会都找不到——她一岁的儿子在全日制托儿所里，她自己是个被裁员的航空公司雇员。她惟一希望的是，掌控自己的时间安排，有时间多陪陪儿子。

儿子的小胖脚总是穿不住鞋。无奈之下，她只得找出一个破旧的皮钱包自己为儿子做鞋子。之后，她制作了24双小皮靴，并把它带到温哥华礼品展览会。虽然第一年的销售额只有2万美元，但是买家的反响很好，她的生意也以每年翻一番的速度增长。

在家照顾孩子期间，珊德拉希望成为自己的老板，看看自己到底能取得怎样的成就。

PREFACE

前言

与你谈谈我们的想法

如果你正在阅读本书，那么原因很可能是，你感受到了很多女性都会有的一种担忧，它也许会像藤蔓一样慢慢侵入你的思想，也许会如同千斤重担一般压迫着你。无论你是如何产生这种感觉的，你都要明白这不是什么好事——面对事业与家庭之间的矛盾，我们该怎么办？

如果上大学的时候有人说，将来我们会成为企业家，大家可能会一笑置之（坦率地说，要是那时候有人说我们将来只会在家里看孩子，给女儿们买芭比娃娃的话，我们也不敢相信）。我们无法坚持在商业区的写字楼里埋头工作许多年，更不甘心从商学院毕业后，窝在缺少供暖设施的地下室里长期奋斗——我们有宏大的憧憬。我们希望在精英云集的午餐会上参加社交活动；或者身穿剪裁得体的套装到各地出差；或者一边喝着白葡萄酒，一边取出Filofaxes活页记事本（在黑莓手机出现之前，大家都用这个），筹划下一次会议。我们深信自己一定能征服商界。

然而，现实却并非如此。我们的确在商学院里学到了很多，而且，毕业时还获得了梦想的工作，起薪高得惊人。我们认为自己会在那些大公司里干下去，等做好了生育下一代的准备，再重新评价和规划个人职业生涯。比如，生完孩子就去做兼职，或者找一份时间更加灵活的工作。

然而，实际情况却迫使我们不得不尽早做出选择。

艾米和丹妮尔分别于2000年和2001年从商学院毕业。艾米做了一年的业务顾问，然后被公司裁员；丹妮尔也因为经济危机丢了工作，而且一直没有找到新的职位。2001年的“9·11事件”及其相关事件引起的经济衰退，致



有高学历的人失业。

祸不单行，艾米的母亲杰丽（她是一位了不起的女性，一位出色的女企业家）重病在床，时日无多。在杰丽生命的最后几个月，我们一直陪伴着她，在那几个月里，我们有很多时间坐下来静静地思考，这也迫使我们明白了哪些东西对自己来说是真正重要的。

我们想知道自己能干点什么，怎样才能学以致用，又不必回到原来的职业模式——到企业中工作？怎样才能既在商界拥有一席之地，又能承担家庭责任？我们俩都30岁了，已经有了孩子，究竟如何才能在快速发展事业的同时把子女抚养好？

我们认识的一位母亲说，在写字楼工作的日子里，她总觉得自己上班太早，回家太晚，因为公司和家里都有太多的工作要做。我们也深有同感，在公司时会挂念着家里，在家中又想着公司的事，似乎自己总是待在不应该在的地方。一方面，我们盼望摆脱毫无意义的商业竞争，另一方面又喜欢工作和学习，希望从给孩子换尿布和陪他们看动画片的生活中抽身出来，追求更高层次的目标。我们深知所谓的“超级妈妈”是遥不可及的神话传说，因为我们无法一心多用，同时完成许多件事。但是，我们相信自己有力量选择并完成我们最想做的事情。

因此，开拓一条崭新出路的时机来临了。不过，当时我们并没有意识到自己会成为“妈妈企业家”——这个名词专指在工作和家庭之间取得平衡的女性创业者。2002年，我们创办了爱德摩尔设计公司，公司是以它的总部（我家公寓的地下室）所在的那条街命名的。从那时起，我们把成千上万条舒适、个性十足的羊毛毯子卖给了全世界的小孩子。我们取得了一系列的成功，公司从一个里程碑走向另一个里程碑，当然我们也经历了多次失败，饱尝创业生涯的甘苦滋味，但我们始终没有放弃在家庭和公司的需要之间取得平衡的努力。我们学到很多东西，遇到了不起的客户、供货商和雇员，事业发展得很不错。当然，希望未来会更好。

继续下文之前，我们要对许许多多聪明智慧、充满创造力和耐心的全职



妈企业家，也有单身妈妈、同性恋妈妈，还有特殊儿童的妈妈。我们与妈妈企业家们谈论她们的婚姻、银行账户和健康情况，她们则对我们讲述在平衡家庭与事业之间关系时遇到的困难、取得成就时的自豪感及其对成功的定义。她们不仅与我们分享第一手的奋斗经验，还给之后的妈妈企业家提供了建议和诀窍。

为了确保内容全面，我们还在200多位妈妈企业家中进行了调查。这些忙碌而真诚的女性与我们分享了她们的故事、想法和建议。总而言之，我们收集了大量的信息。有趣的是，越是与不同的对象交谈，就越能得出很多“英雄所见略同”的一致结论。我们采访的每位女性几乎都持有某些相同的观点，又能谈出有趣的个人看法——我们真希望当年在创业之前就能听到这些意见。所以，我们希望与大家分享这些杰出女性的思想（你可能注意到，在某些情况下，我们不会透露提出具体观点的企业家的名字。首先，我们想保护她们的隐私，避免给任何人带来不快。其次，我们相信，“说了什么”比“谁说的”重要得多）。

我们从不认为自己是经营小型企业的专家，我们只是擅长自己所做的事情而已。所以我们征求了专家瑞贝卡·鲁伯（Rebecca Reuber）博士的意见。她是加拿大多伦多大学罗特曼管理学院的教授，从事企业家研究和顾问工作。她撰写过很多以企业家为主题的著作，而且为本书的写作做出了贡献。瑞贝卡也是我们的老师、顾问和朋友。她有三个女儿，在平衡家庭与事业关系方面颇有心得。

市面上有很多教你如何创办企业的书籍。我们无意写作一本有关这个主题的权威指南，而宁愿把已经成功创办企业的妈妈的建议讲给读者。另外，我们注意到，虽然存在大量有关妈妈企业家的著作，但书中常会把她们的故事描述得过于片面——许多妈妈既有充裕的时间养育孩子，又创办了非常成功的公司，她们乐在其中，这看起来过于完美。既是企业家同时又是妈妈应该是什么样的，这些在书中都没有多谈。我们想告诉那些有志成为企业家的妈妈，如何开拓自己的道路是一门值得研究的学问，而且这

条路并不平坦。不过，世间又有什么东西是十全十美的呢？凡事都有它的优点和缺憾。

我们希望这本书能让读者对妈妈企业家的生活有所了解，为你提供实际的建议和有用的策略，帮助你同时成功经营自己的事业和家庭。

我们已经在妈妈企业家这条路上跋涉了一段时日，沿途不乏激情和刺激的元素，希望你能跳上这辆“过山车”，与我们一起前行。欢迎你进入我们的世界，客观而清晰地近距离审视和了解妈妈企业家的一切，无论其中是欢喜、悲伤还是汗水，我们都愿意与你分享。

关于妈妈企业家的几大绝密

1. 给你的企业赋予生命力是非常激动人心的过程。
2. 妈妈的内疚与妈妈企业家精神水火不相容。
3. 你对成功的看法将被重新定义（这是好事情）。
4. 独自工作会使你孤立无援。
5. 社会上存在着许多优秀的妈妈企业家群体。
6. 实现事业与家庭的平衡和灵活性会给你带来巨大的回报。
7. 和孩子在一起远比过度的工作重要。
8. 发横财很难。
9. 做自己喜欢做的事情，成功的可能性更高。
10. 不要让工作拖了健康的后腿。

派力营销图书选购和阅读指引

一、目标读者

- 1、首先是各类企业和机构的营销实战人员；
- 2、第二是各类专业营销服务机构的营销专业人士；
- 3、第三是各类大中专院校市场营销及相关专业的师生。

二、产品定位

- 1、**专业**：坚持以引进外国权威版权图书为主，本土版权图书也要求作者均为专业人士；
- 2、**实战**：一是每本图书的观点、方法、工具和案例等均来自于中外知名企业实践总结；二是每本图书均能够指导中国企业当前和未来数年的营销实践；
- 3、**工具**：为了提高中国营销人员的专业化水平，方便大家的日常工作，《派力营销图书》陆续出版了近百本几乎涵盖营销所有职能和岗位的案头工具类图书；
- 4、**教材**：针对企业销售和服务人员多、培训投资大的特点，《派力营销图书》陆续出版了几十本以美国版权为主的专业销售和服务技能培训教材，方便中国企业批量采购作为自己的低成本培训工具；同时，也陆续为职业培训师群体出版了十多本“职业培训师系列”；为大学市场营销及相关专业师生提供十多本外版市场营销经典教材。

三、品类指引

图书品类	目标读者	品类简介
个人成长与职业发展系列	所有年轻从业人员	针对所有年轻从业人员个人成长和职业发展的启蒙指导
战略及经营管理系列	企业管理人员	中国当前及未来数年需要的战略和经营管理理念、思维、方法、工具、案例和教材
市场营销系列	市场营销人员	中国当前正在使用的各种营销理念、方法、工具、案例和教材
行业及细分市场营销与销售系列	行业营销和销售人員	针对某些行业的营销和销售理念、方法、工具、案例和教材
客户服务系列	客户服务人员	中国当前及未来数年需要的客户服务理念、方法、工具、案例和教材
品牌传播系列	品牌传播人员	中国当前及未来数年需要的品牌传播（品牌、广告、公关等）理念、方法、工具、案例和教材
销售技能系列	销售人员和培训讲师	中国当前和未来数年需要的各种销售理念、方法、技能、案例和培训教材
销售管理系列	销售管理人员	中国当前正在使用的销售管理理念、方法、工具、案例和培训教材
职业培训师系列	职业培训师和企业内训师	针对职业培训师和企业内训师的专业工具和培训教材
派力营销多媒体培训课程系列	基层销售和服务人员	针对各行业各类基层销售和服务人员岗位技能入门多媒体培训教材

备注：具体书目请查阅本书正文最后一页《派力营销图书》书目或登录www.pilot-marketing.com.cn。

北京派力营销管理咨询有限公司
2012年1月1日

《派力营销图书》2012年书目

序号	书 名	作者	定价
一、个人成长与职业发展系列			
311	质问力：新时代人生和商界成功宝典	大前研一	¥30.00
302	博恩·崔西重塑自我：如何通过重塑自我实现幸福人生	博恩·崔西	¥35.00
301	博恩·崔西口才圣经：如何在任何场合说服任何人	博恩·崔西	¥35.00
220	营销人生存手册	刘春雄 戴鑫 郭旭	¥39.50
185	营销人员健康24小时	钮文异	¥25.00
二、战略管理及经营管理系列			
313	如何避免商业上的43个错误	邓肯·班纳坦	¥35.00
312	好妈妈会赚钱：女人创业5步骤	艾米·拜伦 丹尼尔·博特瑞尔	¥39.50
309	转型：新时代的企业经营之道与成功案例	彼得·菲斯克	¥50.00
296	商业的奥秘：是什么、做什么、怎么做？	萨莎·加布尔雷斯	¥59.50
294	浴火重生：关于如何激励员工支持企业变革的财经小说	清水辉幸	¥38.50
275	让增长改变命运：以小博大的企业成长之路	刘春雄 金焕民	¥50.00
274	让平凡人做出不平凡业绩	刘春雄 金焕民	¥55.00
271	突出重围：企业应对经济危机的黄金7法则	安东尼·霍姆斯	¥45.00
263	商业天才	彼得·菲斯克	¥55.00
260	管理者的管理工具（第三版）	苏珊娜·特纳	¥37.50
256	持续增长	刘春雄 金焕民	¥55.00
三、市场营销系列			
310	购物者营销：如何把进店购物者变成实际购买者	马库斯·斯塔尔博格 维尔·梅拉	¥45.00
308	粘性营销：新时代的营销圣经	格兰特·勒伯夫	¥35.00
280	营销经理手册：中国营销经理入门宝典	屈云波 王婢龙	¥75.00
278	市场细分：市场取舍的方法与案例	屈云波 张少辉	¥45.00
273	击败低价对手：优质品牌如何应对低价竞争者	阿德里安·瑞安斯	¥52.50
272	天生购物狂：西方购物简史	劳拉·伯恩·帕克特	¥48.50
269	客户天才	彼得·菲斯克	¥65.00
267	营销人员薪酬与考核（第三版）	郑宏 廉鹏飞	¥49.50
266	营销执行（第二版）	胡利杰 田宇	¥45.00
262	营销指标：公司高管和营销经理必须掌握的120个管理工具	王林建 王志勇	¥49.50
258	营销分析实务（第五版）	唐纳德·勒曼 拉塞尔·威纳	¥50.00
257	营销红皮书	刘春雄 金焕民	¥75.00
255	中国式营销	刘春雄 金焕民	¥65.00
243	营销方法：来自市场营销专业机构的105个实用营销方法与工具（第三版）	屈云波 李奕霏 黄盛	¥100.00
240	营销企划手册	屈云波 郑宏 张平淡	¥75.00
231	二三线市场实战手册（第三版）	黄坤	¥45.00
230	5E营销：世界级消费品品牌已广为采用的最新营销方法	马歇尔·科恩	¥35.00

228	低成本快营销：针对中小企业的101个实效营销创意	安德鲁·格里菲斯	¥45.00
225	营销天才	彼得·菲斯克	¥65.00
223	数据库营销：分众营销时代的营销利器	许志玲 赵莉	¥45.00
222	对话营销大师	劳拉·玛佐 露埃拉·迈尔斯	¥35.00
219	销量为王：中国企业征战全球市场的制胜法宝	金焕民 刘春雄	¥45.50
209	营销冠军：提升营销影响力使之真正成为企业的核心	罗伊·A·杨 艾伦·M·维斯 大卫·W·斯图尔特	¥49.50
195	中小企业营销完美指导手册	詹姆斯·史蒂芬森	¥100.00
183	直复营销：操作方法与经典案例（第二版）	胡小伟	¥29.80
四、行业及细分市场营销与销售系列			
325	做自己的教练：医药代表的五把利剑（第二版）	仲崇玉	¥35.00
300	服饰促销实战攻略	齐世春	¥38.50
297	出奇制胜：泛家居营销“非常术”	盛斌子	¥35.00
290	零售宝典：美国西尔斯百货销售培训	帕姆·阿胡雅	¥30.00
286	儿童生意经：中外儿童市场全貌及成功案例	岑丽莹	¥50.00
285	专业服务营销：世界顶级服务型公司的成功之道	迈克·舒尔茨 约翰·E·杜尔	¥58.00
237	快速消费品销售技能训练（第三版）	宋辉	¥35.00
236	中国化妆品终端变革	《销售与市场化化妆品观察》 杂志社	¥48.00
五、客户服务系列			
298	客服的奥秘：当代美国客户服务业全景纪实	埃米莉·耶林	¥45.00
289	顾客买的是服务：掌握提升顾客满意度的关键	諏访良武 北城格太郎	¥35.00
269	客户天才	彼得·菲斯克	¥65.00
251	客户服务：面向21世纪的客户指导手册（第三版）	雷内·埃文森	¥65.50
248	完美服务：确保完美服务的101个方法	罗伯特·W·卢卡斯	¥39.50
247	赢得回头客	基思·贝利 卡伦·利兰	¥35.00
六、品牌传播系列			
287	完美营销：中小企业品牌营销3步骤	詹姆斯·康纳	¥35.00
270	中外危机公关案例启示录	岑丽莹	¥55.00
249	金牌创意：低成本的实效营销和广告创意指南	杰伊·H·海曼	¥35.00
246	超级说服：高手们不想让你知道的营销和影响力绝密	戴夫·拉克哈尼	¥30.00
241	提前思考下两步：大型广告公司向你隐瞒的营销实战秘诀	本·麦克	¥39.50
221	公关的威力：新传媒时代高回报率营销传播指南	马克·韦纳	¥32.50
196	品牌代言：228个中外知名企业品牌代言全景报告	胡苗丹 赵璟慧	¥75.00
七、销售技能系列			
306	推销大师：美国10大行业45位推销精英的成功故事和成长感悟	张爱平 陈曦	¥39.50
305	电话销售魔法：将约见成功率瞬间提升7倍的绝对法则！	吉野真由美	¥25.00
291	比你的对手更赚钱：摆脱低价竞争的高利润销售法则（第二版）	劳伦斯·L·斯坦梅茨 威廉·T·布鲁克斯	¥40.00
288	催眠推销法：全新而有效的销售与营销心理学（第二版）	乔·维托	¥35.00
284	销售教练：如何在日常工作中训练你的销售人员(第二版)	派力营销培训教材编写组	¥40.00

281	导购代表手册：中国导购精英教练手册	冯海 张少辉	¥35.00
279	专业销售：专业销售培训教材	周静利 吴婷	¥35.00
265	顾客抱怨成就销售冠军	菊原智明	¥30.00
264	快速销售法	迈克·索森 克里斯·韦斯特	¥30.00
261	业务员工具书（第三版）	历练 雷达	¥50.00
253	终端阵地战：零售终端导购与促销技巧（第二版）	张小虎	¥35.00
244	销量狂飙：全球最畅销的大订单销售培训课程	帕特里柯·埃文斯	¥27.00
239	训练销售精英（第三版）	孔雷	¥39.50
232	重点零售客户管理（第三版）	谢鹏	¥45.00
229	销售秘籍101：大幅提升销售绩效的101条秘籍	凯利·罗伯逊	¥39.50
217	打造销售精英：美国51万人使用过的销售精英教练手册	史蒂夫·约翰逊 亚当·谢维茨	¥35.00
216	如何搞掂难缠的客户：与难缠客户（SOBs）打交道的10个有效策略	戴夫·安德森	¥35.00
215	发现你的销售力量（第二版）	杰·亚伯拉罕	¥35.00
214	提问销售法：告别传统销售模式，双倍提升你的销售绩效（第二版）	托马斯·福瑞斯	¥37.50
208	探索式推销：职业销售的12条黄金法则	奥马尔·佩鲁	¥40.00
206	销售灵魂：让销售业绩与人生价值完美结合的全新理念	卡罗尔·科斯特洛	¥40.00

八、销售管理系列

307	销售变革：通过变革促进销量大幅提升的107个秘诀	布雷特·克莱	¥45.00
282	销售管理：知识、方法、工具与案例大全	李俊杰 蔡涛涛	¥75.00
277	分公司经理的八项修炼（第二版）	洪磊 祖静	¥49.50
276	销售经理工具书（第三版）	吉恩·嘉佛罗	¥49.50
268	渠道激励：中国企业营销制胜的核心利器	盛斌子 吴小林 冯海	¥37.50
259	销售人力资源管理：如何选育用留顶级销售人才（第三版）	赫伯·戈瑞伯格 哈罗德·威斯特 帕特里克·斯沃恩	¥39.50
252	区域经理实战手册（第三版）	黄坤	¥45.00
250	王牌销售团队：送给销售经理和公司高管的实战手册	基思·罗森	¥45.00
245	金牌销售经理：发现、训练和领导销售人员的行动指南	罗恩·马克斯	¥32.50
238	基层营销主管实战手册（第三版）	金焕民 王蕴红	¥45.00
226	销售指标	王林建 丁彦之	¥39.50
207	销售经理终极指南	约翰·克里姆森	¥40.00

九、职业培训师系列

304	巧用故事做培训：以故事和比喻的形式助推学习进程	玛格丽特·帕金	¥35.00
303	交互式培训：让学习过程变得积极愉悦的成人培训新方法	哈罗德D.斯托洛维奇 艾瑞卡J.吉普斯	¥35.00
299	户外培训游戏金典	卡曼·M·康萨瓦罗	¥35.00
295	专业培训大全：英国最新职业培训全书	凯伊·索恩 大卫·麦基	¥45.00
293	客户服务培训游戏	格拉汉姆·罗伯茨·菲尔普斯	¥35.00
292	赢在培训：提升培训活力的150个游戏	马丁·奥林治	¥39.00
254	团队建设游戏教练手册（第二版）	哈里森·斯诺	¥35.00
235	终极培训班手册（平装）	布鲁斯·克莱特	¥75.00

205	培训师的灵感：即兴发挥的艺术（第二版）	保罗 Z. 杰克逊	¥ 37.00
204	培训游戏大全（第二版）	朵妮·秦百玲 莎丽·蔚丝	¥ 40.00
203	户外培训游戏大全（第二版）	盖瑞·凯朗特	¥ 45.00
202	培训学习手册（第二版）	大卫·梅尔	¥ 40.00
201	培训师进阶手册（第二版）	凯·索恩 大卫·麦基	¥ 35.00
200	培训探秘：培训师指导手册（第二版）	盖瑞·凯朗特	¥ 40.00
199	游戏比你说话：演讲、会议、培训、交际游戏大全（第二版）	爱德华·斯坎奈尔 约翰·纽斯特洛姆	¥ 35.00
171	培训师的工具箱（第二版）	盛晓东 赵琼	¥ 36.00
十、多媒体培训课程系列			
课程名称	定 价		
	个人版	企业版	
面对大型零售客户的销售技能	¥ 280.00	¥ 480.00	
专业销售技能I——面对消费品行业	¥ 280.00	¥ 480.00	
专业销售技能II——面对工业品行业	¥ 280.00	¥ 480.00	
售后服务技巧	¥ 280.00	¥ 480.00	
营业员销售与服务技巧	¥ 280.00	¥ 480.00	
餐饮服务技能	¥ 280.00	¥ 480.00	

备注：以上图书均为零售定价，如需邮购须另加15%邮资费（注：2007年1月1日以前出版的图书免邮资费）。

汇款方式如下（请给我们发传真或电子邮件，确认您所购的图书书名、定价及册数）：

（一）邮政汇款

收款人名称：北京派力营销管理咨询有限公司

汇款地址：北京市朝阳区朝外大街22号泛利大厦1602室

邮编：100020

（二）银行卡转账

交通银行

卡 号：6222 6009 1006 1336 812

户 名：屈小伟

农业银行

卡 号：6228 4800 1002 9627 717

户 名：屈小伟

（三）银行汇款

户 名：北京派力营销管理咨询有限公司

开户行：北京银行朝外支行

账 号：0109 0366 3001 2010 8071 126

公司联系方式：

地址：北京市朝阳区朝外大街22号泛利大厦1602室（邮编100020）

电话：010-65887818（总机）/65889982（读者服务）

传真：010-65886372

客服邮箱：cs@pilot-marketing.com.cn

投稿邮箱：book@pilot-marketing.com.cn

网址：www.pilot-marketing.com.cn

名家大师系列



質問する力

质问力：新时代人生和商界成功宝典

【日】大前研一 著

★ 中国人亟需培养的思维方式和生存能力

★ 国家信用评级？养老金？房价？核能安全？高速收费？

★ 大前研一继《专业主义》《思考的技术》《工作力》《知性力》和《问题解决力》之后，又一个对全球读者（尤其是对中国读者）最具价值的观点。



Reinvention: How to Make the Rest of Your Life the Best of Your Life

博恩·崔西重塑自我：如何通过重塑自我实现幸福人生

【美】博恩·崔西 著

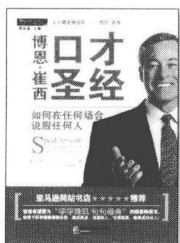
★ 亚马逊网站★★★★★推荐

★ 美国顶尖个人职业发展专家及畅销书作家——博恩·崔西最新力作

★ 积极进取、期待改变、渴望成功人士的指路明灯

★ 沃伦·巴菲特、比尔·盖茨、马克·汉森联袂推荐

★ 发掘自身价值、激发最大潜能、谋得理想职位、获得满意薪酬



Speak to Win: How to Present with Power in Any Situation

博恩·崔西口才圣经：如何在任何场合说服任何人

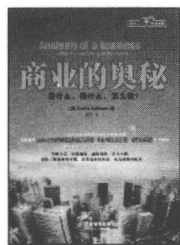
【美】博恩·崔西 著

★ 亚马逊网站书店★★★★★推荐

★ 人人都是推销员。——博恩·崔西

★ 被读者盛赞为“字字珠玑 句句经典”的超级畅销书，适用于所有需要推销自我、表述观点、说服他人、取得效果、获得成功的人！

商业经典

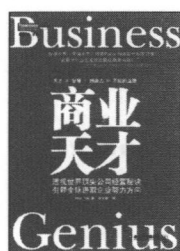


Anatomy of a Business: What It Is, What It Does, and How It Works

商业的奥秘：是什么、做什么、怎么做？

【美】Sasha Galbraith 著

- ★ 一本洞悉商业原理的普及性经典读物
- ★ 与热播的CCTV大型纪录片及其图书《公司的力量》《华尔街》同类题材
- ★ 美国版权引进，亚马逊网站热销图书
- ★ 鸟瞰全景、历史视角、通俗易懂、引人入胜，帮你了解商业的全貌、洞悉商业的真谛、成为商界的精英



Business Genius

商业天才

【美】Peter Fisk 著

- ★ “它是今年当之无愧的最佳商业书籍！”

——BusinessOpportunitiesAndIdeas.co.uk

- ★ 杰出的新商业思想家、畅销书《营销天才》作者Peter Fisk又一天才力作，新时代的《基业长青》《从优秀到卓越》《追求卓越》《蓝海战略》《定位》《竞争战略》和《执行》！
- ★ 透视全球36家顶尖公司经营秘诀 助您找到更高利润更快发展新途径
- ★ **天才 = 智慧 + 想象力 = 不俗的业绩**