

<<商业特许经营教程>>

图书基本信息

书名：<<商业特许经营教程>>

13位ISBN编号：9787111165095

10位ISBN编号：7111165098

出版时间：2005-6-1

出版时间：机械工业出版社

作者：侯吉建,汤艾菲

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>

<<商业特许经营教程>>

书籍目录

<<商业特许经营教程>>

媒体关注与评论

书评到2010年将会有超过一半的零售额是采用特许经营的形式销售出去的，特许经营无论何时都是唯一的最成功的营销理念。

——美国著名预言家、畅销书《大趋势》的作者John Naisbitt 可以肯定的是，在开办新的中小企业和发展现有业务方面，特许经营是目前我们所知的其他任何一种经营方式所无法比拟的。

——前国际特许经营协会（IFA）主席Bill Herkasky 如果运用得当，特许经营可以是一种无与伦比的商业扩张方式。

——美国著名特许经营律师，畅销书《如何避免特许经营欺诈》的作者Robert Purvin

<<商业特许经营教程>>

编辑推荐

到2010年将会有超过一半的零售额是采用特许经营的形式销售出去的，特许经营无论何时都是唯一的最成功的营销理念。

——美国著名预言家、畅销书《大趋势》的作者John Naisbitt 可以肯定的是，在开办新的中小企业和发展现有业务方面，特许经营是目前我们所知的其他任何一种经营方式所无法比拟的。

——前国际特许经营协会（IFA）主席Bill Herkasky 如果运用得当，特许经营可以是一种无与伦比的商业扩张方式。

——美国著名特许经营律师，畅销书《如何避免特许经营欺诈》的作者Robert Purvin 本教程对特许经营理论进行了系统性介绍，包括特许经营的基本概念、体系结构及一般性原则。通过本课程的学习，读者可以理解并掌握特许经营的本质属性、熟悉特许经营的法律法规，并能够初步掌握特许经营体系设计、推广和加盟的一般性流程、步骤和方法。

同时，本书可以帮助读者掌握系统化思维方法，提高分析和解决特许经营实际问题的能力。

本教程由以下三篇组成：第一篇特许经营的理念与实践；第二篇特许经营体系的设计与构建；第三篇特许经营体系的推广与加盟。

本教程是为国内高等院校管理类专业的学生而设计，也适合于各类特许经营研究、咨询和培训机构作为文献资料和教材使用。

同时，本教程也可以作为企业和个人投资者开展特许经营实践活动的理论指导。

<<商业特许经营教程>>

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>