

<<现学现用直销法规>>

图书基本信息

书名：<<现学现用直销法规>>

13位ISBN编号：9787122092427

10位ISBN编号：7122092429

出版时间：2010-11

出版时间：化学工业

作者：杨谦

页数：165

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>

<<现学现用直销法规>>

前言

直销，一种古老而现代的商品销售方式。

说其古老，是因为几乎所有国家的文化中都有着一些直销的传统。

早期的直销，源于人类为满足物品交换与流通的基本需求所产生的一种古老传统。

当时的流动小贩、行脚商人、篷车兜售者们，四处奔波，突破地域障碍，与邻邦建立经济联系。

说其现代，是因为自第二次世界大战以后，直销作为无店铺零售的新形式在美国出现，并随即流行于世界各地。

这一被赋予时代内涵的商业新形式，给人们带来了新的理念：无店铺零售、独立身份销售商等，引起了广泛的关注。

然而，伴随直销经营模式出现的，并不只有鲜花和掌声。

金字塔、老鼠会、猎人头、滚雪球等一系列新问题的出现，使得直销之路在各国都坎坷不平，中国也不例外。

自20世纪80年代直销登陆中国大陆以来，争议和误解就一直与之相伴。

追捧的人们，趋之若鹜。

抨击的人们，谈之色变。

由于直销的销售行为不依靠店铺，减少了中间流程，对公司而言，是实现低成本销售的绝佳模式，对个人来说，也是创业不错的选择，因此，短时间内便在国内受到了追捧。

<<现学现用直销法规>>

内容概要

对中国直销业的认识，法制是根本，不能仅仅从一般的概念出发。

离开了现有的法律奢谈直销，只能起到负面作用。

直销法规就像是一把慧剑，可以帮助直销之路上的人们，披荆斩棘，拨开云雾，指明方向。

因此，很有必要还直销以简单，还直销以事实，还直销以法律。

本书介绍了现学现用直销法规。

<<现学现用直销法规>>

作者简介

杨谦，北京商业管理干部学院院长，教授，《成功营销》杂志社社长兼主编，享受国务院特殊津贴专家，是国内最早研究分销渠道和直销的学者之一。

1992年，指导中国第一家中外合资的邮购公司在广州开业。

1993年，主持召开了中国大陆第一次全国性直销研讨会，并发表了中国第一本研究直销的专著《中国：迎接直销风暴》，该书在中国大陆发行超过20万本。

1994年创办了中国第一本专业的直销杂志；创建并领导的北京商业管理干部学院营销研究所在分销研究方面一直是国内的领先者。

鉴于深厚的学术造诣，以学者身份参与了中国1995年和2005年两度关于直销立法的工作。

学术观点备受业界重视，在国内外多个营销论坛担任演讲嘉宾，并于1997年和2005年两度受邀参加世界直销大会，是中国唯一一位参会的学者。

2000年入选“影响中国策划业的21个人”。

近年以无店铺营销方式为研究和咨询重点，代表作有《商业论》、《市场营销指南》、《中国：迎接直销风暴》、《直销：特殊的营销》、《打造中国分销通路》、《中国分销报告》、《数据库营销》等。

<<现学现用直销法规>>

书籍目录

第一篇 背景介绍 什么是直销？

认识和理解直销，核心的问题是直销员的收入模式 如何以数字为基础来认识直销的发展？著名直销企业简介 西方发达国家对于直销理念的认同过程 直销在我国发展的历程 我国打击传销的情况第二篇 与直销、传销相关的关键名词 营销 直销 传销 直复营销 单层次直销 多层次直销 上线和下线 连锁经营 消费资本论 金字塔计划 庞氏骗局 五级三阶制 双轨制 三商法第三篇 与直销相关的主要问题辨析 建立直销企业需要具备哪些条件？

如何加入合法直销行业？

已获直销经营许可的正规直销企业有哪些？

除了已获直销经营许可企业，其他企业能否从事直销活动？

合法直销如何开展？

如何成为直销员？

哪些人不能从事直销？

什么是直销培训，如何与传销培训区分？

直销培训如何进行？

直销业务培训授课人员需具备哪些条件？

直销员的推销活动应遵守哪些规定？

直销产品的退换货如何处理？

直销员的报酬如何计算？

当直销员与企业发生纠纷时怎么办？

直销企业保证金是怎么回事？

工商行政管理部门在直销管理方面的职责有哪些？

直销员的法律责任有哪些？

第四篇 与传销相关的主要问题辨析 国家目前打击传销的有关法律法规的情况如何？

传销真的可以让人快速致富吗？

传销的危害有哪些？

如何分辨直销与传销？

目前传销发展的基本特点 传销企业的谎言主要有哪些？

如何戳穿？

传销中的“三商法”在怎样诱导人？

“四个发展阶段”的欺骗性是什么？

五级三阶制的欺骗性是什么？

无限代累积制的欺骗性是什么？

出局制的欺骗性是什么？

等腰梯形制的迷惑性在哪里？

传销拉人入伙的手段有哪些？

如何应对传销的洗脑，保持清醒的头脑？

如何理解一些地方对传销行为打击不力的现象？

第五篇 典型案例解析第六篇 网友提问及解答附录 《直销管理条例》 《禁止传销条例》

<<现学现用直销法规>>

章节摘录

又是一年的四月中旬，校园中到处纷飞的柳絮，似乎给忙于出入各种招聘场所的毕业生们平添了些许烦乱。

与身边那些找工作找得焦头烂额的同窗相比，程诚觉得自己真是幸运多了。

早在三月底，他就已经同一家叫做银蝶瓷艺的直销企业签好了合同，准备去做直销员。

招聘的宣传彩页上说，现在做直销员特别流行，工作环境轻松自由，而且待遇颇丰。

在寝室室友们怀揣着简历、频频笔试加面试的时候，程诚已经坐在企业直销培训的课堂上，听得津津有味了。

然而，在程诚的心里，多少还是有些不安。

因为他是在购买了企业指定的两套产品之后，才签订了一份推销合同。

根据他对于劳动法的了解，用人单位不得以任何形式向劳动者收取押金。

而自己一上班，一分钱没见，倒先以每套998元的价格买了两套瓷器回来。

两千元对于刚刚毕业的程诚来说，已不算是小数目了。

程诚忍不住问银蝶瓷艺的黄经理，这算不算是企业变相收取了押金。

黄经理把头摇得跟拨浪鼓似的，说：“直销企业与普通企业不同，普通企业与员工之间是单纯的雇佣关系，直销企业与员工之间是合作创业关系。

普通企业的员工只负责把产品卖出去，然后领工资。

而在咱们直销企业，直销员可以一边卖东西，一边发展愿意加入的人，作为自己的下属。

发展来的下属，也可以一边销售，一边发展自己的下属。

这样，慢慢形成一个销售的团队。

<<现学现用直销法规>>

媒体关注与评论

把复杂的事情变得简单，是一种能力。

这本书的最大好处，就是把看起来专业晦涩的法律语言变得浅显易懂，让普通大众也能分得清直销和传销。

——安利(中国)日用品有限公司总裁 黄德荫以浅显易懂的方式正本清源，是杨谦教授这本书最大的特色。

——清华大学经管学院博士生导师、教授 李飞《现学现用直销法规》是一本对直销企业非常有指导意义和实用价值的好书。

——新时代健康产业集团总经理 黄永刚中国直销需要回归正统、单纯零售渠道的模式，以最贴近消费者的权益，为中国经济与和谐市场环境做出贡献。

——宝健(中国)日用品有限公司董事长 李道杨谦教授是国内具有全球视野的直销研究专家，他的书对于每一个关注直销业的人而言，都是不可多得的教材。

——如新(中国)有限公司副总裁 李潮东正本清源，一部直销权威之作。

说明直销到底是什么，相关的直销条例所管辖的范围和事项。

不容个别人士巧立名目，混水摸鱼，以达到诈骗的目的。

——直销行业资深人士 何凯立博士 / 律师

<<现学现用直销法规>>

编辑推荐

《现学现用直销法规》：权威专家结合最常见误区解读直销法规，帮你找到保护自身权益的有力武器!

已获直销经营许可的正规直销企业有哪些？

当直销员与企业发生纠纷时怎么办？

直销员的报酬如何计算？

如何分辨直销与传销？

传销真的可以让人快速致富吗？

传销企业的谎言主要有哪些如何戳穿？

传销中的“三商法”和“五级三阶制”的欺骗性是什么？

传销拉人入伙的手段有哪些？

<<现学现用直销法规>>

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>