

<<从白领到金领智慧英文悦读>>

图书基本信息

书名：<<从白领到金领智慧英文悦读>>

13位ISBN编号：9787502168605

10位ISBN编号：7502168605

出版时间：2009-1

出版时间：石油工业出版社

作者：江涛，孟飞 主编

页数：195

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>

<<从白领到金领智慧英文悦读>>

前言

什么是金领？

国家统计局问卷调查：月薪在1万元以上，有一套属于自己的住房，市场价格在80万元左右，有一辆进口车或至少有一辆奥迪、桑塔纳等档次的国产轿车。

美国《财富》杂志：金领不仅是顶尖的技术高手，而且是掌握白领命运的人。

百度网站：他们“累并快乐着”；他们大部分时间都处于工作状态；他们关注时政，是国际新闻版、财经版和体育版的忠实读者；他们工作卖力，30岁以后才考虑结婚；他们关注自我感受和自我实现，选择职业像交朋友一样凭个人喜好；他们随时需要充电学习，夜晚和周末，各种高级培训班里常有他们的身影。

金领是如何“炼”成的？

金领的“修炼”没有固定的模式，每个行业都有各自不同的特点。

投资大师巴菲特的成功经历，为渴望在金融行业大显身手的白领们提供了很好的“修炼”经验；营销天才可口可乐之父伍德拉夫的奋斗历程，也能为许多从事营销的年轻人提供良好的思路。

<<从白领到金领智慧英文悦读>>

内容概要

“从白领到金领智慧英文悦读”系列丛书中英文对照、选文经典，富有极强的实用性和可读性。本套丛书涉及十个行业领域：IT行业、金融行业、营销行业、传媒行业 and 政坛等；每本分册对应一个行业，精选具有代表性的行业名人，分为30个单元，每个单元介绍一位名人。

《营销名人》分册，将向您讲述营销行家们如何在各类市场中长袖善舞，创造出一个又一个营销奇迹。

<<从白领到金领智慧英文悦读>>

作者简介

江涛：原北京外国语大学青年教师，英国、挪威、荷兰等多国留学背景。

从教多年，受中国各大省、市100多所知名高校之邀，演讲千余场，以其极具感染力的激情，一针见血的点评，坦诚务实的作风广受学员赞誉。

主编《80天攻克雅思》、《70天攻克考研英语》、《40天攻克四级710分新题型》等系列丛书，出版英语教学类书籍上千万字，畅销大陆，远销台湾及东南亚地区。

2003年同语言学家、美籍华人彭铁城教授创办华盛顿国际英语学校；2005年创办卓成教育，首开中国民营教育机构多元化研究与大学师资培训之先河。

同年，受国家领导人全国人大常委会副委员长成思危接见。

<<从白领到金领智慧英文悦读>>

书籍目录

Unit 1 努力背后的奖赏 沃尔玛创始人——山姆·沃尔顿
Unit 2 伟大的人压倒不幸 世界上最伟大的销售员——乔·吉拉德
Unit 3 努力创造奇迹 麦当劳之父——雷·克洛克
Unit 4 永怀梦想 肯德基之父——哈伦德·山德士
Unit 5 艰难之路唯勇者行 可口可乐首席执行官——罗伯托·郭思达
Unit 6 你必须相信你自己 可口可乐之父——罗伯特·温希普-伍德拉夫
Unit 7 只有强者才懂得如何战斗 惠普首席执行官——卡利·菲奥里纳
Unit 8 做一个有价值的人 世界顶级营销天才——杰·亚伯拉罕
Unit 9 苦难使人坚强 营销大师——威廉·爱德华兹·戴明
Unit 10 伟大始于渺小 IBM创造人——托马斯·J·沃森
Unit 11 成功属于不屈不挠的人 汽车制造业先驱——亨利·福特
Unit 12 不要被打败 宝马公司董事长——赫尔穆特·庞克
Unit 13 努力寻找机会 摩托罗拉首席执行官——克里斯托弗·高尔文
Unit 14 永远不要低估你的能力 化妆品界女皇——玫琳·凯
Unit 15 活着就要发挥作用 安利公司创始人之一——理查·狄维士
Unit 16 积极迎接挑战 希尔顿饭店王国的缔造者——康拉德·希尔顿
Unit 17 有所尝试就有所作为 美国著名市场营销学家——西奥多·李维特
Unit 18 挖掘你的潜力 直销大师——约瑟夫·苏格曼
Unit 19 靠自己的努力 世界营销之父——菲利普·科特勒
Unit 20 成功源于奋斗 世界营销奇才——克里曼特·斯通
Unit 21 有生命就有希望 世界直销协会联盟主席——狄克·狄维士
Unit 22 胜利源于坚定 芭比王国的缔造者——露丝·汉德勒
Unit 23 激发自己 网络营销专家——雅尼克·西尔沃
Unit 24 勇往直前，永不放弃 香港企业界大亨——霍英东
Unit 25 坚持不懈 全球著名营销大师——尼尔·雷克汉姆
Unit 26 绝不向挫折低头 香港国际企业家——李嘉诚
Unit 27 追求成功，从不踌躇 收割机的发明者——赛贝斯·霍尔·梅考科
Unit 28 成功路上有挫折 日本商界之神——松下幸之助
Unit 29 大胆挑战，世界总会让步 美国人寿保险创始人——弗兰克·贝特格
Unit 30 热情成就事业 世界级潜能开发大师——安东尼·罗宾

<<从白领到金领智慧英文悦读>>

章节摘录

因为在课堂上感觉不到学习的乐趣，伍德拉夫从1909年开始自我规划，并且在接下来的几年里都在亚特兰大做临时工作。

1912年他与雅典的内尔·霍奇森结婚，同年，他在父亲的关照下在大西洋冰煤公司找到一份工作。有一次出差到纽约，他引起总部设在俄亥俄州克里夫兰的怀特汽车公司董事长沃尔特·怀特的关注，并且还得到他提供的一份做销售的工作。

在怀特公司期间，伍德拉夫经常出差从家乡亚特兰大到美国纽约、克里夫兰及东南地区。

他惊人的销售纪录使他在1921年担任了该公司的副总裁，并在一年以后赢得了怀特董事会的选举。

可口可乐公司的初期命运不太令人印象深刻。

1919年，以伍德拉夫的父亲为首的商人财团，包括伍德拉夫的朋友W·C·布莱德利，以2,500万美元的价格买下了可口可乐。

此后不久，这家公司的股票价值与果汁的销售下跌，部分原因是第一次世界大战后（1917年至1918年）蔗糖市场价格的波动。

该公司的律师形容当时境况就犹如一片“在汹涌的大海中挣扎翻腾的脆弱的树皮”。

那时迫切需要有力量的领导，见证于伍德拉夫在进入董事会前的飞速崛起，主席布莱德利于1923年授权伍德拉夫担任总裁职位。

伍德拉夫接受了这次任命，尽管他的起薪只有36,000美元。

那年他三十三岁。

这是一个十分明智的决定，因为伍德拉夫给公司带来了它所需要的：如何取得成功的直觉、天生的推销员的本能、一双洞察客户需求的敏锐的眼光、坚持原则的经营之道以及个人魅力。

对那些熟悉他的人来说，也许最明显的事就是，伍德拉夫不喜欢失败：他领导的公司的成功赋予他极大的激情。

这些特质将让可口可乐公司跻身于世界上最知名的和最公认的名牌之中。

<<从白领到金领智慧英文悦读>>

媒体关注与评论

富有的时候遵循一定的原则是很容易的，重要的是贫穷的时候也能遵守原则 麦半劳之父——雷·克洛克不要交那些容易相处的朋友，交那些可以促进你上进的朋友 IBM创始人——托马斯·沃森我们不应该试图去教育或教导顾客他们想要什么 宝马公司董事长——赫尔穆特·庞克学习营销只需要一天，但要掌握它却要一生的时间。
世界营销之父——菲利普·科特勒

<<从白领到金领智慧英文悦读>>

编辑推荐

《从白领到金领智慧英文悦读:营销名人》特色：历久弥新的伟人故事，无法掩埋的历史回声，启迪心智的非凡足迹，决胜千里的智慧之花！
站在伟人的肩膀上不懈追求，让生命之光焕发瑰丽色彩！

<<从白领到金领智慧英文悦读>>

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>