

环球--专业公关之路——来自中国环球公共关系公司的报告



[环球--专业公关之路——来自中国环球公共关系公司的报告_下载链接1](#)

著者:叶茂康

出版者:复旦大学出版社

出版时间:1997-04

装帧:平装

isbn:9787309018523

作者介绍:

目录: 目录

序言

引子

第一篇 环球路

- 一 虞孝淮在香港遇见“博雅”代表。这位未来的“环球”董事长当时一点也不懂公关
- 二 申请注册经过。有关部门问：公关公司属于哪一类企业
- 三 第一次商业性新闻发布会即将召开，可还不知这一活动合法不合法
- 四 第一次时装表演成功进行，“环球”的小伙子却累得在门厅里睡着了
- 五 人们把公关看成是美酒和鲜花，只有“环球”员工才深知它意味着什么
- 六 和“博雅”的微妙关系。“环球”意识到必须开发自己的客户
- 七 在帮助无锡“走向世界”的同时，“环球”也走向了海内外公众的心中
- 八 西安的一个风雨之夜，“环球”员工经历了一场炼狱般的考验
- 九 北纬43度线上的鲜血，是对公关工作艰苦性的最好注解

第二篇 环球魂

- 一 由于两个不能接受的条件，“环球”只能与“博雅”分手
- 二 “环球”自主发展的路怎么走？王志文的不眠之夜
- 三 专业化方向的确定“环球”勇敢地迎接新挑战
- 四 不追求外在的轰轰烈烈，“环球”开始苦练内功
- 五 争夺两个市场，“环球”在开发客户上发动攻势
- 六 滴水见太阳（一）：“环球”是如何为可口可乐公司提供专业化服务的
- 七 滴水见太阳（二）：“环球”是如何为常林公司进行公关策划和操作的
- 八 三年巨变，环球人有理由感到自豪

第三篇 环球人

- 一篇首语：本篇的写作说明和缺憾
- 二 周宗真：有了“环球”这10年，今后再几个10年我也不怕
- 三 迟小焱：公关工作特别锻炼人，因为这一行业本身就是空白的，得自己去填补
- 四 田晔：不要老是埋怨市场和对手，要自己想法去占领市场
- 五 朱南：公关这活累是累，但事情做成了，你会有一种成就感
- 六 薛北生：公关公司人员的政治素质越高，业务拓展就越有把握
- 七 周法林：“环球”走专业化道路，管理一定要跟上
- 八 任凌：努力干好每一项工作，对客户负责，也对公司负责
- 九 连丽：每个细节都要尽可能严谨，这才是真正专业化的服务
- 十 年轻的客户主任们：感谢公司为我们创造了一个充分发挥潜能的环境

第四篇 哦，环球

- 一 公关公司成功标准问题的讨论 专家们对此众说纷纭
- 二 “环球”成功的奥秘究竟何在？人们在认真探寻着答案
- 三 内有体制问题，外有重重包围“环球”困难面面观
- 四 制订跨世纪战略，“环球”的事业一定能够环球

尾声

代后记：中国公共关系咨询业市场的国际化与本土化

· · · · · (收起)

[环球--专业公关之路——来自中国环球公共关系公司的报告](#) [下载链接1](#)

标签

公关

经验

专业公关

评论

[环球--专业公关之路——来自中国环球公共关系公司的报告](#) [_下载链接1](#)

书评

[环球--专业公关之路——来自中国环球公共关系公司的报告](#) [_下载链接1](#)