

从月薪200到年薪千万



[从月薪200到年薪千万_下载链接1](#)

著者:周由贤

出版者:鹭江出版社

出版时间:2013-4

装帧:平装

isbn:9787545905236

本书主要包括：我的人生，从挑战困难开始；我在3M的日子；勇闯公关业；因缘际会跨入直销行业；走入公益，走向世界等。

作者介绍:

周由贤，从送报员起步，成长为跨国公司总裁，从月薪200元，到年薪千万，创3M晋升记录、绩效记录，打败安利，成为一代直销霸主，退而不休，活到老，创业到老。

曾任送报员、3M公司经理、台湾国际公关公司总经理、如新集团台湾分公司总裁、台湾直销协会理事长。

现任台湾Dr. Wells连锁体系执行董事、台湾直销协会中华直销管理学会常务理事。

目录: 推荐序一: 继续与我们同行 (刘树崇)

推荐序二: 永远的如新人 (范家辉)

推荐序三: 无可取代的革命情感 (赵台生)

自序: 老兵不打烊

第一章 我的人生, 从挑战困难开始

从花园洋房搬到澡堂之家

只有好好念书才能出人头地

我是年纪最小的送报童

靠送报磨练惊人的意志

志向不合, 自愿退学

到森林里卖链锯

勇敢追求富家女

用破英文考进美商公司

让岳父岳母刮目相看

在环境逼迫下快速学好英文

利用出差机会学习当地语言

厚着脸皮学方言

难堪的上台经验

加入“英文演讲家俱乐部”

总裁挑战隽语

第二章 我在3M的日子

我的业务初体验

把货车变成活动广告车

创造岛内路标新形象

花四十五分钟改变台北市市容

二年升主任, 三年当经理

想到和做到的差距

一次业务上的重大挫败

没喝过洋墨水却能侃侃而谈

三天的行程带五天的衣服

蠢习惯和蠢精神

随时保持在最佳状态

对上、对下都要沟通

展开下一阶段的冒险

总裁挑战隽语

第三章 勇闯公关业

以当总经理为目标

创业竟然出乎意料地辛苦

公关是一门关系的学问

帮客户建立品牌形象

将美国顶级牛肉引进市场

和前辈一起成立公关协会

和如新的初次接触

从老板变回员工

总裁挑战隽语

第四章 因缘际会跨入直销行业

从“老鼠会”到可爱“米老鼠”

担任安利创办人的翻译

直销是市井小民成功的天堂
震撼同业的奖励制度、
明星产品，优势制度
萌芽期（一九九二——一九九四）：种子一落地就发芽
亲自上电视介绍直销
吸引白领精英投入，建立新形象：爆发期（一九九五——一九九七）
击败安利，气势如虹
一手催生如新之歌
盘整期（一九九八——二〇〇〇）：真金不怕火炼
复苏期（二〇〇一——二〇〇三）：推出劲爆2000，力挽狂澜
亲上火线挽回直销商信心
勇于追梦的现代年轻人
总裁挑战隽语
第五章 走入公益，走向世界
催生出“健康食品管理规定”
从“善的力量”出发
深入雨林的故乡萨摩亚
发表台岛生态蓝皮书
在马拉维发放“蜜儿餐”
步行三小时只为了一包“蜜儿餐”
抚慰“泡泡龙”的伤口
带“泡泡龙”病童远征美国演出
将产品与运动营销结合
体验营销跳出价格竞争
总裁挑战隽语一
第六章 永不退休的冒险旅程
搬走自己这块“大石头”
上班第一件事就是看数字
一百万美金的诱惑
走一条别人不走的路
逆境磨练出惊人意志
九个影响我一生的关键人物
太太是安定的后盾
曾江源牵线投入牙医连锁事业
总裁挑战隽语 显示全部信息
• • • • • ([收起](#))

[从月薪200到年薪千万_下载链接1](#)

标签

励志

鹭江

人物/传记

评论

[从月薪200到年薪千万_下载链接1](#)

书评

越是走的人少的路越容易挖到金子。他所到领域都无经验可考，所有局面都靠自己摸索而来，坚信——Turn Challenge Into Opportunity，一次又一次阐释了《中庸》的“人一能之，己百之；人十能之，己千之。”人家一次就学通的，我如果花上百次的功夫，一定能学通。人家十次能掌握...

[从月薪200到年薪千万_下载链接1](#)