

《猶太商人的富腦袋》

图书基本信息

书名：《猶太商人的富腦袋》

13位ISBN编号：9789572912966

10位ISBN编号：9572912968

出版时间：2004-3

出版社：德威國際文化事業有限公司

作者：北史

页数：295

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《猶太商人的富腦袋》

內容概要

猶太商人的48招賺錢秘笈，濃縮猶太人數千年的經商智慧，風靡全世界經營者的商業聖經，一部被稱為全世界的第一商人。

猶太商人的金字格言：

- 1.金錢可能是不慈悲的主人，同時也是能幹的庸人。
- 2.金錢對人所做的和衣服對人所做的相同。
- 3.如果不能咬對方，切莫暴露牙齒。
- 4.讚美富有的人，並非讚美人，而是讚美錢。
- 5.每天設想，今天是你最後之日；每天設想，今天是你最初之日。

書籍目錄

- 第一部 存錢術：讓自己成為鑄造金庫的高手
- 第1招 浪費時間就等於浪費金錢：不要盜竊時間
- 第2招 操縱「心理暗示術」：讓顧客跟著感覺走
- 第3招 從無到有，從小到大：把每一筆生意做好
- 第4招 判斷準，才能不失手：走每一步棋都要求穩
- 第5招 好投手都會看準方向：投資是一種更高明的理財
- 第二部 管錢術：看緊自己的錢櫃
- 第6招 和和氣氣，才能生意旺：以善行天下
- 第7招 讓手下的人都成為賺錢英雄：找到能幫自己賺錢的人
- 第8招 該堅持的一定要堅持：不輕易向屬下讓步
- 第9招 絕不把問題遺留到明天：克服積壓文件的陋習
- 第10招 把現金看好：多留心無壞處
- 第11招 一分錢難倒英雄漢，向賬房先生一樣愛好金錢
- 第12招 力誠大手大腳：該降就降，該緊就緊
- 第三部 護錢術：按照規矩辦好事
- 第13招 不賺不能要的錢：依法納稅
- 第14招 適當打一些「擦邊球」：手法更看於用法
- 第15招 都按規矩辦事：精於合理地賺大錢
- 第16招 點子都是人想出的：負了債，也有辦法
- 第四部 討錢術：看人下菜單
- 第17招 摸清債務人的底：看一看葫蘆裏到底藏什麼藥
- 第18招 因人口味不同上菜單：見什麼人，唱什麼歌
- 第19招 會要的，不如會討的：兩手都有狠招
- 第五部 用錢術：該花的錢一定要花出去
- 第20招 絕不輕易胡亂花錢：花一塊就能發揮100%的功效
- 第21招 敢把大把大把的錢用到點子上：博取消費者的好感
- 第22招 打好自己的「算盤」：做一個預算專家
- 第24招 練幾招理財要訣：別把錢不當錢
- 第25招 享受生活，享受賺錢：自己給自己減壓
- 第六部 談錢術：用嘴巴咬住錢幣
- 第26招 外表要像紳士：佛要金裝，人要金裝
- 第27招 刺探清楚後，再談判：把要做的事情弄清楚
- 第28招 避免談到哪就算哪：確定好每一次談判的目標
- 第29招 拿出幾套具有殺傷力的方案：心中始終要有一本賬
- 第30招 把自己藏得越嚴實越好：千萬別洩漏自己的秘密
- 第31招 耐心尋找雙方的調和點：問題總是一步一步解決的
- 第32招 摸清對方隱藏的「底牌」：挖出有用的秘密
- 第33招 越謹慎，越受益：「瞎子打燈籠」與「打破砂鍋問到底」
- 第34招 在利益關頭，「面子」算什麼：有利就要爭
- 第35招 莫因小利而失大利：大家都要退讓一點
- 第36招 不同意的就不要勉強：敢於說「不」字
- 第37招 感於放手搏一把：該冒險就冒險
- 第38招 給對手來一個措手不及：攻其不備，出其不意
- 第39招 及時點住對方的穴位：抓住時機，趁勢而動
- 第40招 請勿爭先恐後：自己別先搶著報價
- 第41招 與利益無關的都不管：放棄立場的爭執
- 第42招 以坦誠和信譽為籌碼：守信用的人能長久生意

《猶太商人的富腦袋》

第43招 堅決堵住不能出現的漏洞：把該防範的問題都刻在紙上

第44招 合約是與神的簽約：恪守自己的承諾

第45招 靠承諾辦事：信守簽訂的協定

第46招 把談判桌擺在大腦中：博聞強記有利於談判

第47招 發揮嘴巴的威力：巧妙說服

第48招 把談判進行到底：突破僵局的絕招術

《猶太商人的富腦袋》

版權說明

本站所提供下載的PDF圖書仅提供預覽和簡介，請支持正版圖書。

更多資源請訪問：www.tushu000.com