

《教您赚.日本商业精华》

图书基本信息

书名：《教您赚.日本商业精华》

13位ISBN编号：9787801120878

10位ISBN编号：7801120876

出版时间：1997-02

出版社：民主与建设出版社

页数：374

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

作者简介

津尾博士，一九八五年获得中国科学技术大学学士学位，而后赴美留学深造，就读于哈佛大学并获得硕士学位，于一九九零年获得博士学位，并在夏普美国公司担任要职。长期从事经济理论研究及管理工作。

主要作品：《经济学导论》、《我如何管理》、《全美商业精华》、《日本商业精华》、《华人商业精华》等。

书籍目录

第一章 观念

- 1.1 耐心、面子、义务和恩情
- 1.2 “是的”
- 1.3 以心传心
- 1.4 沉默与微笑
- 1.5 等级秩序和对等交流
- 1.6 集体行动
- 1.7 家长意识
- 1.8 注重谦恭
- 1.9 各就各位
- 1.10 注重情感
- 1.11 合理送礼
- 1.12 契约
- 1.13 寻找中间人
- 1.14 日美文化差异背景下的日本商人

第二章 创业

- 2.1 创业股东要找目标一致的人
- 2.2 找出真正的顾客
- 2.3 集中所有可用资源
- 2.4 撰拟一份经营计划
- 2.5 成功雇用主要人员
- 2.6 有效奖励
- 2.7 将公司扩充为企业
- 2.8 保持现金和信用能力
- 2.9 不偏不倚的观点
- 2.10 修正经营计划

第三章 经营

- 3.1 经营不是魔术
- 3.2 顾客至上
- 3.3 技术为本
- 3.4 独上高楼
- 3.5 迂回术
- 3.6 正合奇胜
- 3.7 经营管理三十六计
- 3.8 名字并非一成不变
- 3.9 虚虚实实
- 3.10 “大荣”经营自选商场的秘诀
- 3.11 无孔不入的三井
- 3.12 开发就是经营
- 3.13 小商品可做大生意
- 3.14 引进消化 创新

第四章 市场

- 4.1 “西铁城”从天而降
- 4.2 开拓海外市场的典范
- 4.3 广告策略
- 4.4 激光效应
- 4.5 避短与就虚

- 4.6 长线钓鱼
- 4.7 发现机会的方法
- 4.8 进入市场策略
- 4.9 扩大市场策略
- 4.10 对抗策略
- 4.11 市场维持策略
- 第五章 销售
- 5.1 “牵头牛”销售法
- 5.2 本田妙案
- 5.3 聚会示范
- 5.4 新产品的推销
- 5.5 远交近攻
- 5.6 降价与否的秘诀
- 5.7 广告宣传
- 5.8 建立良好形象
- 第六章 人事
- 6.1 松下育才的七把钥匙
- 6.2 激励员工的“招数”
- 6.3 上司的“一句话”
- 6.4 奇特的选人方法
- 6.5 士为知己者死
- 6.6 盛田昭夫的用人艺术
- 6.7 以人为本
- 6.8 富士通的用人哲学
- 6.9 慧眼识才
- 6.10 人才先于产品
- 6.11 逐级授能
- 第七章 合作
- 7.1 “带刀的礼”
- 7.2 以迂为直
- 7.3 感染
- 7.4 出其不意
- 7.5 巧用环境
- 7.6 以毒攻毒
- 7.7 说服技巧
- 7.8 战胜强硬对手
- 7.9 让步技巧
- 7.10 大智若愚
- 7.11 日本商人的谈判风格
- 第八章 谋略
- 8.1 “由美”的魅力
- 8.2 TDK的奇迹
- 8.3 金字塔式的管理结构
- 8.4 新产品的开发
- 8.5 “收买”和“联络”
- 8.6 情报
- 8.7 从危机到契机
- 8.8 执着与灵活
- 8.9 集思广益

8.10 全球协同战略

《教您赚.日本商业精华》

精彩短评

1、高中看过，对我影响很大

《教您赚.日本商业精华》

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:www.tushu000.com