

《生意人能做不能说的8种能力》

图书基本信息

书名：《生意人能做不能说的8种能力》

13位ISBN编号：9787504465412

10位ISBN编号：7504465410

出版时间：2009-8

出版社：中国商业出版社

作者：余世维

页数：238

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

《生意人能做不能说的8种能力》

前言

我这本书是写给做小生意的人看的，百万富翁也在此范围之内，这些生意人的成功之处往往不像一些教科书上所讲的那样，他们的一些能力往往是能做但不能说的，或是难以启齿的，但这八种能力又确实是他们赚钱的“秘诀”，是一种可以意会不可言传的潜质，正因为如此，我们在浩如烟海的所谓励志书中很难读到这些内容，这也是我写作此书的初衷。首先要说明的是，做生意赚钱与做大事业是两回事。这里只说做小生意，就是普通人开个店、做个经销商、开个小贸易公司的小生意；如果你有做大事业的志向，或者你觉得你有做千万、亿万富翁的鸿鹄之志及潜力

《生意人能做不能说的8种能力》

内容概要

《生意人能做不能说的8种能力》是写给做小生意的人看的，百千万富翁也在此范围之内。这些生意人的成功之处往往不像一些教科书上所讲的那样，他们的一些能力往往是能做但不能说的，或是难以启齿的，但这八种能力又切实是他们赚钱的“秘诀”，是一种可以意会不能言传的本能，正因为如此，我们在浩如烟海的所谓励志书中很难读到这些内容，这也是作者写作此书的初衷。

《生意人能做不能说的8种能力》的主旨就是要撕开虚伪的面具，展示赤裸裸的生意场规则给大家看，言人之不敢言、做之而不想说的赚钱之术。

《生意人能做不能说的8种能力》

书籍目录

第一种能力 算计金钱的能力 算计是生意人最基本的本领 一个的士司机的生意经 空手套白狼是商人最高的天赋 灵活的发薪技巧 在公司内部开一家“银行” 把钱算计到刀刃上 合理避税，积少成多 “借”跟“偷”有本质区别 办公室里“勤俭持家” 第二种能力 讨价还价的能力 投石问路，尽量掌握主动权 先发制人，想讨价欲说还休 察言观色，报价要审时度势 自卖自夸，向卖瓜的王婆学习 巧问妙答，讨讨还还 细周旋 理直气壮，以综合实力取胜 耐力竞赛，抬价压价有战术 步步为营，价格让步有玄机 成败之间，讨价还价五要素 销售之道，讨

《生意人能做不能说的8种能力》

章节摘录

第一种能力 算计金钱的能力 算计是生意人最基本的能力 算计的能力是生意人最基本的能力。算计能力不仅仅是计算的能力，一个计算机或数学博士往往在商场上还不如一个没有文化但有经验的生意人会算计。 算计的能力首先是对数字的敏感与心算的能力，而且这种能力与文化素质、数学能力的关联并不十分紧密。小生意一般都是在电话里与饭桌上完成的，有时候合作方报出一个价来，你要能迅速判断是否对自己有利，还价的价格又计算得比较合理，对方可以接受，从而迅速做成生意。如果你说我要考虑一下或者拿出计算器按来按去，此单生意成功

《生意人能做不能说的8种能力》

编辑推荐

撕开虚伪的面具，赤裸裸的展示生意规则。《生意人能做不能说的8种能力》的主旨就是要撕开虚伪的面具，展示赤裸裸的生意场规则给大家看，言人之不敢言、做之而不想说的赚钱之术。

第一种能力 算计金钱的能力 第二种能力 讨价还价的能力 第三种能力 善于经营的能力 第四
种能力 敢于折腾的能力 第五种能力 搞定一切的能力 第六种能力 行走江湖的能力 第七种
能力 拉关系套近乎的能力 第八种能力 务实不务虚的能力

《生意人能做不能说的8种能力》

精彩短评

1、好

《生意人能做不能说的8种能力》

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