

《经商不败的36个秘密》

图书基本信息

书名：《经商不败的36个秘密》

13位ISBN编号：9787806755662

10位ISBN编号：7806755667

出版时间：2008-2

出版社：内蒙古文化

作者：商金龙

页数：299

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

《经商不败的36个秘密》

内容概要

《经商不败的36个秘密》主要内容：商术，是着眼于小利的具体挣钱方法；商道，则是展示商业真谛的大法则。《经商不败的36个秘密》从内涵到外在，从实力到技巧，从理论到实战，多层次、多方位、多侧面地阐述了经商谋业的技巧、策略及素养，全方位多角度培养商人的综合能力。通过翔实的分析、精辟的论述、经典的实例告诉读者成功商人最需要的是什么能力。不管你是久经商场，还是初入商界，乃至尚未涉足，只要你有志于做一个成功商人，读完《经商不败的36个秘密》都会让你受益匪浅。

《经商不败的36个秘密》

书籍目录

第1章 狼道：合作与竞争并重——经商敌友策略一 合纵连横：一加一大于二1、新龟兔赛跑的启示2、善于合作，共建双赢3、同舟共济，互惠互利4、善于与成功商人合作二 广结人脉：一个好汉三个帮1、整理和利用好你手中的名片2、乐善好施，收买人心3、搞好政商关系4、共损不如共荣三 抱团打拼：众人拾柴火焰高1、培养团队合作精神2、高效团队的特征3、如何提高团队凝聚力4、打造钢铁团队四 出奇制胜：思路决定出路1、人无我有，人有我新2、敢为天下先3、寻找赚钱的新路子五 避实击虚：以己之长克敌之短1、找到对手的薄弱环节2、在对手的薄弱处下手3、击敌之短，打破垄断六 精心布局：谋略决定成败1、坚持做好一件事2、深藏不露，准时出击3、胜算不失算4、知地取胜，择地生财第2章 狐道：造势与务实结合——经商虚实策略七 狐假虎威：背靠大树好乘凉1、借势成势，立足商界2、借张王牌为自己谋利3、借助家族势力谋发展4、谋天地之势八 借船出海：借得东风好行舟1、巧借别人的势2、衬托销售策略3、顺势而为4、争取投资人的三步策略九 无中生有：虚张声势谋大利1、在“虚处”大做文章2、以诉讼为名，行扬名之实3、连环造势占市场4、无中生有制造商机十 精心谋划：谨慎使得万年船1、居安思危，未雨绸缪2、慎重制定商业计划3、不要感性决策4、稳健中求发展十一 诚信为本：巧诈不如拙诚1、重信用，积商誉2、一诺千金3、绝不失信于人4、做生意一定要言而有信十二 实事求是：脚踏实地行千里1、务实表现商人的精明2、创业计划要切实可行3、把生意做实才能做大第3章 鹰道：把握好快与慢的节奏——经商缓急策略十三 视觉敏锐：眼光犀利觅良机1、敏锐的嗅觉2、细分市场寻找机会3、善于在问题中发现机会4、处处留意，财源滚滚十四 迅速行动：抢占先机才能赢1、机遇面前，抢字当先2、快人一步，抢占先机3、速度创造奇迹十五 冒险精神：置之死地而后生1、敢想，敢为2、化胆识为商机3、坐失良机比冒险更可怕十六 审时度势：把握时代脉搏1、紧跟时代潮流2、适应市场需求3、瞄准市场空缺4、适时调整经营方向十七 步步为营：稳扎稳打永不败1、积少成多，积小胜大2、做事要按照顺序3、生意是一步一步做大的4、精于算计，步步为营十八 永不放弃：三分天注定，七分靠打拼1、屡败屡战2、做生意要有一种执着的精神3、勤奋是成功的支点4、不放弃任何一个机会第4章 虎道：分清主次，领导有方——经商主从策略十九 当机立断：看准了就要干1、相信自己的判断2、做生意要当机立断3、经营中离不开果敢精神二十 先声夺人：引起消费者的注意力1、钱是炒出来的2、好酒也怕巷子深3、在宣传上下功夫4、先入为主二十一 以名求利：名气就是金钱1、好名称是销售的催化剂2、名气帮你把生意做大3、动听的商标易于进入市场二十二 知人善任：会用人就是大赢家1、用人之前先要会看人2、举贤避亲3、知人善任，择人任势二十三 驭下有方：让下属心悦诚服1、要善于和员工沟通2、规章制度必不可少3、赢得员工信赖4、多角度考察员工二十四 主次分明：要懂得哪头轻哪头重1、定位要准确2、捕捉自己需要的信息3、专心做自己擅长的生意4、占领有优势的市场第5章 龙道：能升能隐，能大能小——经商进退策略二十五 以退为进：退一小步进一大步1、迂回有术2、屈伸有道3、以守为攻，蓄势待发二十六 以小博大：从小处入手大处着眼1、不舍小利，善于积累2、买卖争毫厘3、以小博大，创造奇迹4、小钱是大钱的祖宗二十七 无孔不入：能赚钱就要干1、伸出你的每一根触角2、要有敏锐的洞察力3、在特殊需要中找到难得的商机二十八 随机应变：变则通，通则久1、利用环境变化获益2、顺应时势，把握大局3、遇到死胡同，要学会变换思路二十九 砍掉成本：不尽财源滚滚来1、控制成本，员工有责2、节约日常开支3、对员工进行绩效考核4、砍掉老板面子成本三十 开疆拓土：生意兴隆通四海1、做大做强做精2、扩张要盯住消费增长点3、用主业开辟新航道4、深谋远虑才能做大第6章 人道：学会选择，懂得放弃——经商得失策略三十一 抛砖引玉：吃得完的亏，占不尽的便宜1、先予后取，从长计利2、它山之石，可以攻玉3、吃亏就是占便宜三十二 趋利避害：利润最大化，风险最小化1、把握时机，规避风险2、化不利为有利3、趋利远害4、防范危机三十三 坐收渔利：坐享胜利果实1、挑拨离间，从中获利2、浑水摸鱼3、前人栽树，后人乘凉4、“因利间斗”的妙招三十四 放眼长远：学会做长线生意1、多想几步棋，胜算会更大2、远见的价值3、预测未来发生的事情三十五 学会选择：没有最好，只有更好1、好时看坏，坏时看好2、弃取之道3、因人而异三十六 懂得放弃：要学会见好就收1、放弃不必要的事2、适可而止3、取舍有道

《经商不败的36个秘密》

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