

《特朗普的经商传奇与韬略》

图书基本信息

书名：《特朗普的经商传奇与韬略》

13位ISBN编号：9787511303486

10位ISBN编号：751130348X

出版时间：2010-6

出版社：中国华侨

作者：王一韦

页数：273

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

《特朗普的经商传奇与韬略》

前言

美国成功人士的典范——唐纳德·特朗普，是一个富有传奇色彩的亿万富豪、房地产大亨。这是所有房地产投资者期望达到的最高境界和人生质量：金钱和地位。他在把自己的兴趣扩展到地产、博彩、体育、娱乐业的过程中，不断重新诠释着完美的标准。2004年，特朗普成为美国全国广播公司（NBC）的合伙人，并出任《学徒》电视节目执行制作人。节目一举成为该季收视率最高的新节目。他和NBC共同拥有世界最大的三个选美比赛的所有权和播出权。在纽约市，“特朗普”这个名字代表着最佳的地段、最豪华的大厦。特朗普集团是全球最大的酒店、赌场、高尔夫俱乐部的经营者之一。如果说麦当劳经营的不是快餐而是房地产，那么我们就可以说特朗普经营的不是房地产而是娱乐业。奢华和张扬是特朗普的代名词。特朗普除了拥有超豪华别墅、私人游艇和飞机等高档奢侈品外，他常常语出惊人，用近乎嚣张的言语和行为刺激人们的神经。有些厌恶他的人指责他为“浅薄庸俗的暴发户”，但一般人不知，他这些特立独行其实只是自我营销的一种方式而已，其目的就是推广“特朗普”这个品牌。有人做了一个成功要素模型。位于这个金字塔模型顶端的是“信任”，然后依次是“知名度”和“品牌”。赢得用户的信任是长期成功的保证，而知名度和品牌又恰恰是赢得用户的依据和基础。特朗普是一位超级营销专家和战略家，他利用媒体把他“特朗普”的个人品牌推广到了极致。

《特朗普的经商传奇与韬略》

内容概要

《特朗普的经商传奇与韬略》内容简介：从一名普通的大学生到亿万富豪，从事业的顶峰到破产的边缘后又东山再起；从结婚到离婚后的再婚；从不合格的丈夫到受子女尊敬的父亲；从令人讨厌的暴发户到受社会认同的大商家；他即是一个有血有肉的普通人，又是一个充满神奇色彩的商人。

《特朗普的经商传奇与韬略》

作者简介

王一韦，出生于中国上海，毕业于加拿大西蒙弗雷泽大学，长期从事中加商业合作。自1992年起，组织和参与了多个在华投资的大型项目，涉及无线通信网络、进出口贸易、房地产开发和企业融资等领域。

《特朗普的经商传奇与韬略》

书籍目录

引言第一章 打造个人品牌 一、“大于真人”的商神形象 1.经商才华自幼而来 2.选读“沃顿”，商都扎根 3.加入“LE”，广交朋友 4.第五大道，标新立异 5.我行我素，褒贬由人 韬略一：心想大事 二、不屈不挠的谈判高手 1.兴建“凯悦”，点石成金 2.“东方穿梭”，囊中之物 3.选美大赛，欲擒故纵 4.“通汽”大厦，以小博大 5.大小谈判，亲力亲为 韬略二：利用杠杆 三、地产开发的金字塔招牌 1.金字招牌，精心打造 2.最高公寓，唯我独尊 3.人弃我取，志在必得 4.租客拒迁，学会变通 5.事业嗜好、合二为一 韬略三：避免买贵 四、博彩行业的资本游戏 1.赌场酒店带来醒悟 2.地产、博彩取舍难分 3.假日酒店自投怀抱 4.同行对手赐予良机 5.日本赌徒，败走麦城 6.“胜地国际”，祸福并存 韬略四：攻中有守 五、东山再起的制胜秘方 1.逆境生存要识时务 2.无情商人也会感恩 3.赌场上市，债务重组 4.借力“通电”，重塑辉煌 5.以往教训值得借鉴 韬略五：临危需变，第二章 倾心推销自己 一、与“狼”共舞的公关艺术 1.“自我推销”的意义 2.利用负面新闻的价值 3.做自己的公关大师 4.学会如何和记者打交道 5.对传媒的穷追不舍 6.与《福布斯》的“身价之争” 韬略六：成为“焦点” 二、开创品牌的营销策略 1.推销自己和创造品牌的关系 2.如何对公众产生影响力 3.打造品牌的三大法宝 4.“真实夸张法”的利弊 韬略七：“出位”宣传 三、“以人为本”的经营理念 1.管理既是科学又是艺术 2.培养忠诚度的重要性 3.和名人交往是生意的一部分 4.尽量不要远离你的生意 5.“魔鬼”尽在细节 韬略八：请好助手 第三章 拓展名人效应 一、名利双收的电视明星 1.别出心裁的“真人秀” 2.《学徒》带来的挑战 3.《学徒》的最大赢家 4.从《学徒》中得到的启示 5.中国版的特朗普和《学徒》 韬略九：结缘传媒 二、无孔不入的品牌效益 1.名人效应，处处占优 2.只做第一，名系迪拜 3.顶级豪宅，身份象征 4.“世纪婚礼”并不昂贵 韬略十：精打细算 三、不可多得的“商人圣经” 1.著书是最佳的交流手段 2.建立正确的财富观 3.传播成功之道不遗余力 韬略十一：改变思维 四、强势人物的好胜个性 1.对待不友好的记者和分析员 2.对待不合作的生意伙伴 3.对待不忠实的朋友 韬略十二：加倍反击 五、多姿多彩的家庭生活 1.三次婚姻 2.破碎家庭也能培养出好孩子 3.小唐纳德的风范 4.美丽与智慧并重的伊凡卡 韬略十三：玩世“不恭” 综述 特朗普的成功要诀 一、激情 二、偏执 三、乐趣

《特朗普的经商传奇与韬略》

章节摘录

上世纪70年代的后期和80年代，唐纳德·特朗普逐步形成了其三大经商战略。这些战略已成为了他经商生涯的标记和宗旨。特朗普的第一大经商战略是建立自己的名声。从选读名校沃顿商学院到加入曼哈顿的“LE”名人会所，他很清楚一个道理：如果自己想从一个无名小卒变成一个大名鼎鼎的商界大亨，除了需要结交有名气的成功人士、建立起必要的人脉关系外，他还必须建立起自己的名声，而好的名声必须建立在具体的成就上。有人说：一家公司最主要的资产就是人才和品牌；-个人最大的资产是诚信和名声，又称个人品牌。其实，诚信和名声两者是不可分割的，没有诚信，就不可能有好的名声；只有建立在诚信基础上的名声才经得起时间的考验。作为一名初出道的房地产开发商，特朗普建立起名声的捷径就是建造最大的、最高的、最豪华的、质量最佳的大厦。这些大厦也必须是管理得最好、租金最贵、租给最尊贵客户，或者售价最高、卖给最富有和最出名的人。通过这些，他就会很快地建立起自己的信誉和名声。此外，特朗普开始意识到新闻传媒是帮助他传播名声的最佳通道。如果他所建的，无论是最好的公寓还是最大的赌场，都会被媒体报道，甚至成为头版新闻，那么这些都是他建立名声最有效的免费广告。余不讳在《摆谱》一书中指出：“名声是外界对一个人的认识与评价。由于它具有公认性与一定的稳定性，名声一旦形成，就成为个人可以调配的重要资源。”特朗普通过建立名声为开创个人品牌打下了基础。

《特朗普的经商传奇与韬略》

编辑推荐

《特朗普的经商传奇与韬略》是由中国华侨出版社出版的。

《特朗普的经商传奇与韬略》

章节试读

1、《特朗普的经商传奇与韬略》的笔记-第6页

trump的父亲对他说，“如果一个人不热爱他的工作，他就无法成功。他不可能在他不热爱的事业上取得成就的”

2、《特朗普的经商传奇与韬略》的笔记-第19页

“要么不想，要想就想大的，这事特朗普的一种常规思维方法。”

小志小动力，大志大动力。

时刻提醒自己要有远大抱负！

3、《特朗普的经商传奇与韬略》的笔记-第1页

大学的时候英语试听课看过的the apprentice 大佬，上周日在广外北校书店看到这个熟悉的面孔，各种“you are fired”不绝于耳，遂买下这本书，不求能当trump一样的大佬，我纯粹被其个人魅力所吸引。

《特朗普的经商传奇与韬略》

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