

<<智商决定经商>>

图书基本信息

书名：<<智商决定经商>>

13位ISBN编号：9787502159948

10位ISBN编号：7502159940

出版时间：2007-4

出版时间：石油工业出版社

作者：王福振

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：<http://www.tushu007.com>

<<智商决定经商>>

内容概要

要想达到经商的高层境界，你就必须得阅读本书。
该书以故事说道理，为你讲解了许多优秀的生意经。
每则生意经后又延伸出境界更高一层的经商智慧。
全书语言通俗，内容丰富，道理深刻，值得广大读者阅读。

<<智商决定经商>>

书籍目录

一、勤学多悟，认知商性1. 财富教育，从小开始2. 知识的广度决定思维的广度3. 商场博弈论4. 小生意做事，大生意做市5. 生意无禁区：冲破国界打天下6. 挣小钱靠勤奋，挣大钱靠智慧7. 一辈子学不够的生意人8. 善用外脑9. 企业家要成为知本家二、取巧不投机，守法更要用法1. 绝不漏税，只赚阳光底下的钱2. 在合法避税上找回一些利润3. 灵活性与原则性相结合4. 决不毁约5. 化智为利，化利入义6. 让钱追钱，让钱找钱7. 立足于赚而不是攒8. 两面占便宜9. 合法利用能打擦边球的灰色地带10. 遵守商规11. 利用规则三、做强做大靠手腕1. 把生意做活才能大2. 银行是做钱生意的3. 融资的策略4. 融资“三不要”5. 解决现金流问题的措施6. 小产品，大买卖7. 莫因利小而不为8. 规模经营，薄利多销9. 看准市场，厚利适销10. 产品是商业链条的关键11. 加速周转，行如流水12. 负债不可怕，钱花不出去才是真的可怕四、用人缘开辟财源1. 做中国式的人情买卖2. 广结善交，网罗商机3. 先给甜头，才有赚头4. 小利不舍，大利不来5. 假糊涂，真聪明6. 远距离管钱，近距离管人7. 仗义疏财，财愈积聚8. 利益均沾原则9. 和和气气生财旺五、将运气变成财气1. 机遇：瞬间的命运2. 商机青睐有准备的商家3. 运气——机会——财气的转化4. 只要值得，就要去冒险5. 认清商律，了然于心6. 先人一步，“钱”途无限7. 办事靠脚，经商靠脑8. 练就一双识金的慧眼9. 通观全局，适时出击六、会识人，用对人1. 好马往往是烈马2. 不论学历论能力3. 留住关键人才4. 一流人才，一流对待5. 让德才兼备的人脱颖而出6. 盘活资产首先要盘活人7. 不求完人，但求能人8. 充分运用各种人才9. 不轻易向部下让步七、掌握信息三要诀：灵、变、准1. 注重信息，研究信息2. 重视收集情报3. 随时留意身边的商业信息4. 信息越快越准，赚钱越快越多5. 提取有效信息6. 时变我变，及时收缩7. 快鱼吃慢鱼8. 看得见的手和看不见的手9. 小策略看对手，大策略看市场10. 睁大眼睛看行情11. 知市通市，乐观时变12. 客户来问货，信息送上门八、观察·思考·分析1. 没有敏锐的目光，做不了大生意2. 看得多远，生意就能做多远3. 用懒人的思维想问题4. 发现和辨别事物之间的联系5. 转化思路，冲出重围6. 不同的顾客类型7. 分析顾客的心理8. 操纵“心理暗示术”，让顾客跟着感觉走9. 每天脑子转八圈10. 做好风险评估11. 对市场细分，再细分12. 企业发展从标准化开始九、经验·判断·决策1. 总结可以把经验上升为智慧2. 不可过分依赖经验3. 把未来5年的宝押对4. 对每一桩生意都要保持警惕5. 投资之前先吃透政策6. 先找市场，再找市长7. 有预算，才有信心8. 不仅要跟上变化，还要预见变化9. 事后控制不如事前控制10. 处变不惊的心理素质11. 有危机是常态，没有危机才是异常12. 在危机中寻找商机13. 关键时候必须做出准确的判断14. 在面对最具有诱惑力的事情时要沉住气十、创新·技术·发展1. 互联网时代的生意经2. 关键技术执商业牛耳3. 消化创新，打造自有品牌4. 远离“红海”，走近“蓝海”5. 生意人要善于将不可能变为可能6. 技术创新7. 产品创新与思路创新8. 专利战略与可持续发展9. 重视“绿色壁垒”十一、品牌·学习·出奇制胜1. 名气本身就是资本2. 战略高于管理3. 字号是商家的生命4. 同名品牌扩张：产品种类延伸5. 异名品牌扩张：产品种类细分6. 设计和工艺可以克隆，文化不可抄袭7. 嘴硬不如货硬8. 创名牌，做绝活9. 精品也需要包装10. 利用名人效应11. 生意靠做，也靠“炒”

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:<http://www.tushu007.com>