

<<没有人告诉你的60条商业法则>>

图书基本信息

书名：<<没有人告诉你的60条商业法则>>

13位ISBN编号：9787507527209

10位ISBN编号：7507527204

出版时间：2009-10

出版时间：华文出版社

作者：翟文明

页数：356

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>

<<没有人告诉你的60条商业法则>>

前言

每个领域都有其独特的游戏规则，作为主导和支配社会经济命脉、影响大众生活的商业活动，也有其内在的游戏规则，即商业法则。

商业法则是商业社会各商业主体在商业规律下的行为准则。

在商业的漫长发展历史中，逐渐形成了一些约定俗成、为商界人士和商业机构所共同推崇和遵循的商业法则，如恪守商业信誉、遵从商业道德、打造知名品牌、销售优质产品、服务第一、低成本战略、市场细分、观念和产品创新等，这些法则如同商海中的一座座航标灯，指引企业不断迈进，创造了巨大的商业利润和社会价值。

尽管如此，现实生活中失败的商业案例仍然层出不穷，比比皆是。

许多企业在推行经营计划或销售产品时，都按照一定的商业法则进行了精心的决策和充分的准备，但结果仍然陷入困境，败走麦城，甚至酿成不可挽回的灾难性后果。

原因何在？

根源在于没有遵循商业活动表象背后隐藏的规则，忽略了商业活动中一些看似微不足道实际举足轻重的细节和问题。

商业法则既有显性的，也有隐性的，在纷繁复杂的商业活动背后，隐藏着大量鲜为人知、难以察觉的规则，它们在无形无声中发挥着作用，影响着商业活动的正常进行，制约着企业的生存和发展。

<<没有人告诉你的60条商业法则>>

内容概要

每个领域都有其独特的游戏规则，作为主导社会经济命脉的商业活动也不例外。商业法则既有显性的，也有隐性的，在纷繁复杂的商业现象背后，隐藏着大量的难以觉察、实际上起支配作用的法则。

现实中一些企业及其他商业主体在进行各种商业活动时屡屡遭受挫折、陷入困境，众多企业管理者和商界研究人士在进行决策时频频失误、走向失败，关键原因在于没有遵循商业现象背后隐藏的法则。

本书以独特的视角和全新的理念，总结出60条重要的商业法则，涵盖企业战略、企业文化、组织制度、人力资源、产品设计、品牌塑造、市场营销、商业诚信、售后服务、团队激励、领导力、执行力、决策预测、应变创新等商业活动各关键环节，深刻揭示出这些法则的巨大商业价值和实际指导意义。

同时列举了沃尔玛、索尼、壳牌、海尔、娃哈哈、华为等著名企业的成败案例，以及史玉柱、唐骏、马云等知名人士的商海浮沉生涯，阐明这些法则的作用方式和应用之道。

本书不仅可以帮助企业经营者和管理者、各级职员认识掌握商业活动中隐藏的法则，提高自身的管理能力、经营水平，迎接挑战，也为各类商业研究人员提供了重要的参考材料，帮助他们正确决策，决胜未来。

<<没有人告诉你的60条商业法则>>

书籍目录

第1章 商业基本法则 法则1 爱是商业中最强大的力量 法则2 没有信任就没有交易 法则3 商业中最大的法则是诚实 法则4 赚得越少，奉献越少 法则5 不盈利是最严重的犯罪 法则6 没有风险便没有回报 法则7 失败孕育成功 法则8 未来比现在更现实第2章 应变法则 法则9 要么适应，要么死亡 法则10 以变化适应变化 法则11 思考才能富有远见 法则12 快鱼吃慢鱼 法则13 能简化的就简化第3章 创新法则 法则14 产品创新来自观念创新 法则15 能带来收益的才是创新 法则16 创新是一种环境 法则17 技术创新是发展的加速器 法则18 设计创新是成功的关键 法则19 好的设计就是好的经营 法则20 通过设计提高附加值 法则21 创造力依赖执行力第4章 决策和执行法则 法则22 世上没有完美的决策 法则23 不做抉择就是决策拖延 法则24 明智的决策来自准确的信息 法则25 决策过程的集思广益法则 法则26 没有执行就没有一切 法则27 执行比决策更重要第5章 领导力法则 法则28 领导者不同于管理者 法则29 企业的效益靠团队获得第6章 管理法则第7章 用人法则第8章 信息法则第9章 团队法则第10章 营销法则第11章 生活法则

<<没有人告诉你的60条商业法则>>

章节摘录

把商业与“爱”联系起来，也许你会感到奇怪。

因为传统的商业给人的感觉是理性的、严谨的、以利益为原则的，怎么会跟“爱”扯上关系呢？

现代的商业活动还真的离不开“爱”，越是能够发挥爱的力量的企业越能取得成功。

比如，在企业内部，领导要关爱员工，员工要热爱企业，上下级之间以及同事之间要互相关爱，营造一个和谐友爱的氛围，企业才能发挥出团队的力量。

在企业外部，销售人员要关爱顾客，尽量满足顾客的需求；企业要关爱社会上需要帮助的人群，为慈善事业和公益事业贡献自己的一份力量。

企业只有让公众体验到企业的爱心，才能树立企业积极的社会形象，才能获得较高的美誉度和忠诚度。

而企业的美誉度和忠诚度与企业的销售额和利润有着直接的关系。

在一家企业中，领导有了爱，企业才会具有亲和力；员工有了爱，企业才会具有生命力；企业有了爱，企业才会形成凝聚力。

在爱的包容下，各种爱才会转化为强大的生产力和竞争力。

一家具有强大生产力和竞争力的企业，在市场角逐中一定是战无不胜的。

<<没有人告诉你的60条商业法则>>

媒体关注与评论

商业活动中最强大的力量不是贪婪，不是恐惧，也不是原始的、毫无畏惧的参与竞争的活力，而是爱。

——蒂姆·桑德士 雅虎首席问题官 如果你的组织需要冒险精神，首先自己就要做好榜样，并奖励和赞扬冒险者。

——杰克·韦尔奇 通用电气前董事长兼首席执行官 如果你第一个做而且做得对，那么你将获利丰厚，但做得对远比第一个做重要。

——凯文·欧康纳 《有想法更要有办法》作者 最有竞争力的企业之所以具备很强的竞争力，主要是因为它们坚持创新，第一是创新，第二是创新，第三还是创新。

——《财富》世界著名商业杂志 不完美的战略得到很好的执行比完美的战略没有得到很好的执行强。

——阿兰·格力姆 福特汽车公司副总裁 管理者把事情做正确，而领导者则做正确的事情。

——沃伦·本尼斯 领导学领袖 如果你能向顾客提供高品质的服务或产品，其余的问题都会迎刃而解。

——李·艾柯卡 福特汽车公司前总裁 如果你有行动力，你就会成功；如果你有创造力，你就会卓越；如果你有影响力，你就会有成就。

——牛根生 蒙牛总裁 企业发展到一定地步，决定竞争的关键在于执行力而不是别的。

——马化腾 腾讯公司董事长兼CEO

<<没有人告诉你的60条商业法则>>

编辑推荐

没有多少人愿意告诉你，比尔·盖茨们靠什么成功？

没有多少人能够告诉你，曾经辉煌的商业帝国为何没落？

拨开商业迷局，拆解商业活动中的真实游戏，揭示商业中隐藏的法则，揭开商业表象背后的世界，一条法则，成就一位卓越的企业家，一条法则，造就一个伟大的企业。

<<没有人告诉你的60条商业法则>>

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>