

<<哈佛商训>>

图书基本信息

书名：<<哈佛商训>>

13位ISBN编号：9787564047078

10位ISBN编号：7564047070

出版时间：2011-8

出版时间：北京理工大学

作者：丹尼·冯

页数：284

字数：320000

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>

<<哈佛商训>>

内容概要

国际的商业精英是如何练就成的？
财富之门为何只会向少数人敞开？

《哈佛商训:美国商业精英是如何炼成的》从商业管理的角度解读商界领导者的经营成功之道，并探讨其成长发展的历程。

在《哈佛商训:美国商业精英是如何炼成的》中，作者为读者开设了十二门哈佛商业课，分别从人生规划、个人投资、统筹时间、沟通管理等十二个方面剖析和阐释：“梦想从这里起步，成就商业精英的人生规划课”“在资本市场淘金，积累商业资本的个人投资课”“高效率使用时间，高效赢得商战的统筹方法课”“从材料中发现价值，发掘无限商机的信息分析课”等等，相信《哈佛商训:美国商业精英是如何炼成的》中讲述的经营理念 and 财富智慧能给企业界人士和商界人士及大众读者以有益的启示。

。

<<哈佛商训>>

作者简介

丹尼?冯 (DannyFeng) , 北京人。
1991年毕业于北京联合大学建筑专业。
1991年至1996年先后在7家商业公司工作, 而后在中关村成立自己的计算机公司。
1996年5月赴美, 人生旅途翻开了新的一页。
2000年底, 获得东密歇根州立大学计算机信息系统专业硕士学位。
2001年任职于密歇根州AnnArbor的Critech公司。
2002年至2008年任职于密歇根州Romulusrr的QVS公司。
著有《哈佛图书馆墙上的训言》《哈佛传奇》。

<<哈佛商训>>

书籍目录

第一章 梦想从这里起步，成就商业精英的人生规划课

人生是什么——思考生命的意义
成功没有形状，过属于自己的生活
成绩不等于成就，人生需要自我超越
怀抱梦想，分享经济成长的果实
不能收获财富，是因为信念不足
能力比知识重要，财商比财富牢靠
财富是自己创造的，不是别人馈赠的
面对财富，仅有渴望就够了吗

第二章 在资本市场淘金，积累商业资本的个人投资课

靠工作致富是愚蠢的想法
把每一分钱都当作你的员工
投资之前，衡量你能承担多大风险
不动产投资，做好长期规划
端正态度，股市不是摇钱树
证券投资，不能长久偏离价值
资产配置，让投资结构合理化
找到适合自己的投资理念

第三章 高效率使用时间，高效赢得商战的统筹方法课

确认并优先考虑你的目标
全是重点就等于没有重点
给事物分类，分出轻重缓急
珍惜时间，从时间管理开始
“紧急”和“重要”哪个优先
建立活动日志，提高工作效率
保持充沛的精力，从计划开始

第四章 好口才才能练出来，达成商业共识的沟通管理课

信息时代，沟通就是财富
用有效沟通来保证通力合作
你要能准确传达自己的观点
赞美下属是屡试不爽的法宝
包装语言，让批评更加和善
亲和力，拉近与新人的距离
少用命令语气，多用征询口吻
间接沟通，以人格魅力赢得支持

第五章 从材料中发现价值，发掘无限商机的信息分析课

掌握信息，避免效率损失
什么样的数据和信息对你有用
数据只是数据，你要得到消息
运用洞察力，识别虚假信息
信息不是目的，要挖掘其中蕴含的财富
耳聪目明，化解不对称信息
信息共享，拿你的苹果换橘子

第六章 自身收益有保障，兼顾利益主体的商务谈判课

全世界赚钱最快的方法是谈判

<<哈佛商训>>

营造出轻松的交流环境
有凭有据，更能让人信服
准备多种方案，提出最佳选择
化解冲突，赢得谈判又不失友谊
千万不要随意做出不恰当的让步
学会隐藏你的真实情感
着眼于利益，而不是立场和情感
如果对方不合作，你该怎么办

第七章 小投资换大回报，拓展黄金人脉的人际管理课

我们为什么需要人脉
你应该与哪些人建立关系
哪些场合可以帮你找到人脉
想要与人认识，就要积极主动
通透人性，就能战无不胜
给予就是获得，投入总有产出
提升自身能力，让别人愿意结识你
满足他人需要，共赢关系最持久

第八章 打造高绩效团队，落实商业目标的人力资源课

协作创造力量，培养精诚团队
力求发挥自己和别人的长处
善于激励，调动大家的积极性
你也能管理自己的上司
不要最优秀，只要最合适
对唯唯诺诺的员工说“不”
用对一个，能带好一批
你的工作包括果断裁人

第九章 追求利润最大化，协调资本运营的财务管理课

盯准效益，赚得多是硬道理
以最少投入，获最大产出
做好成本管理，让每一分钱都创造价值
衡量价值要考虑现金，而非利润
不能忽视资金的时间价值
不惧风险，但要有额外收益补偿
关注现金流，别让资金链断裂
不可不纳和可以不纳的税

第十章 以消费者为导向，传送产品价值的市场营销课

神奇的4P与4C
营销计划的核心是准确定位
价格战，打还是不打
销售员是天生的还是后天的
你有充满感染力的激情吗
推销观念，突破销售瓶颈
看到市场需要，创造狂热顾客
服务客户，让上帝更满意

第十一章 成就核心竞争力，制定商业决策的战略规划课

经营不是赌博，决策不是碰运气
深思熟虑，勾画出未来蓝图

<<哈佛商训>>

制定经营战略，驾驭发展方向
提高预测力，看清市场走向
高瞻远瞩，用整体观念统筹全局
立足当下，保证战略的可行性
着眼未来，关注长远利益
致力于把握尚未浮出水面的商机

第十二章 应对突发的灾难，化解商业风险的危机管理课

美国企业的“末日管理”浪潮
重视苗头，把问题消灭在萌芽状态
经常思考，就会有不可思议的收获
总结经验，建立自我纠错机制
危机管理的精髓是收获潜在机会
想要基业长青，变革是处理危机的准则
危机应对，关键在于处理速度
风险管理，事先建立防范体系

<<哈佛商训>>

章节摘录

没有梦想和目标的人，不可能得到长久的成功，只会在侥幸的成绩里得意忘形，或者在失败的阴霾里难以自拔。

只有怀抱理性而合理的梦想去追求经济成长的果实，才不会被物欲横流的世界迷乱了自己前进的步伐。

追求财富，一要有梦想，二要有清晰的目标和计划，接着就得开始积聚资本，不断地收取经济增长带来的果实，这样，才能更快地走进财富之门。

<<哈佛商训>>

编辑推荐

《哈佛商训:美国商业精英是如何炼成的》编辑推荐：国际的商业精英是如何练成的？
是什么使哈佛成为精英的摇篮？

《哈佛商训》将为您揭开世界商业巨子的财富奥秘，书中为您开设十二门哈佛商业课，让您从人生规划、个人投资、统筹时间、沟通管理等十二个方面得到最大化的自我提升。

学会聆听哈佛商训，一个曾帮助无数人走上成功之路的商业训条，是您迈向事业巅峰的法宝！

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>