

<<创业经商的85个关节>>

图书基本信息

书名：<<创业经商的85个关节>>

13位ISBN编号：9787801973429

10位ISBN编号：7801973429

出版时间：2006-1

出版时间：企业管理出版社

作者：李卫生

页数：322

字数：295000

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>

<<创业经商的85个关节>>

内容概要

《创业经商的85关节》一书，是古今中外成功经商者智慧的结晶和经验的总结，它毫无保留地给你传授创业与经商的经验知识，倾囊而出地献给你创业与经商的金点子。

它就象茫茫大海里的一盏明灯指引着你，使你在焦急搜寻中、百般无奈中、热切地企盼中、不知所措的迷惑中得到真诚的帮助，助你走向成功——把握好、发展好你的尤为关键的“重要战略发展机遇期”！

<<创业经商的85个关节>>

作者简介

李卫生，男，1958年2月生于安徽省舒城，任过教师、编辑、先后担任县委政研室主任、县委党校常务副校长等职。

喜好写作、书画、文娱、锻炼、交友。

曾公开出版《现代革命史上250个第一》、《交友的艺术》、《锦绣舒城》、《实用歇后语》等书；发表文章多篇；任《舒城革命史

<<创业经商的85个关节>>

书籍目录

前言创业素质关节 关节1.有强烈欲望 关节2.有致富目标 关节3.有坚强意志 关节4.有超人思维 关节5.有机遇意识 关节6.有冒险精神投资创业关节 关节7.最好的方法是自己创办公司 关节8.投资决策 关节9.创业何必舍近求远 关节10.让钱生钱 关节11.从事你所喜欢的, 或者你最擅长的工作 关节12.瞄准六大财源 关节13.巧妙解决资金问题 关节14.不讲贵贱、不拘方式地赚钱市场营销关节 关节15.直接销售 关节16.间接销售 关节17.实证法 关节18.展示证据 关节19.真诚揽客 关节20.信誉取胜 关节21.“一招鲜, 吃遍天” 关节22.巧用包装 关节23.先予后取 关节24.有奖销售 关节25.许诺销售 关节26.限量销售 关节27.故事促销 关节28.投其所好 关节29.文化营造 关节30.反弹琵琶 关节31.化整为零、分期付款 关节32.展览销售 关节33.组合销售 关节34.权威推荐 关节35.回购销售 关节36.礼品 关节37.用户至上 关节38.语言艺术 关节39.每次都是初交广告促销关节 关节40.广告准备 关节41.广告效果评价 关节42.吸引顾客的眼球 关节43.借题发挥 关节44.伟人灵光 关节45.明星效应 关节46.专家推荐 关节47.赛事助力 关节48.善举成名 关节49.文艺塑造 关节50.借生日促销 关节51.招摇过市 关节52.事实胜于雄辩 关节53.琅琅上口的歌曲 关节54.知耻而后勇 关节55.不可能吗?! 关节56.阴阳颠倒 关节57.蹭车沾光价格关节 关节58.尾数定价 关节59.厚利适销 关节60.撇脂(油)定价 关节61.逐步渗透 关节62.产品线 关节63.统一定价 关节64.折扣与让价 关节65.价格差别 关节66.声望定价 关节67.招徕定价 关节68.地区定价 关节69.合作双赢 关节70.原价销售商务谈判关节 关节71.做好准备 关节72.不同的谈判地位 关节73.了解谈判对象 关节74.开局 关节75.报价 关节76.讨价还价策略 关节77.让步 关节78.成交 关节79.签订协议 关节80.叙述 关节81.说服商务交往关节 关节82.注重人际关系 关节83.有福同享 关节84.以诚待人 关节85.交往技巧后记参考书目

<<创业经商的85个关节>>

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>