

<<学会与各地商人做生意>>

图书基本信息

书名：<<学会与各地商人做生意>>

13位ISBN编号：9787802100923

10位ISBN编号：7802100925

出版时间：2006-9

出版时间：西苑出版社

作者：侯景坤

页数：213

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>

<<学会与各地商人做生意>>

内容概要

如何与北京商人、广东商人、上海商人、河南商人、香港商人、温州商人、石狮商人、东北商人、安徽商人、宁波商人、西安商人、武汉商人、山东商人、四川商人等各地商人做生意？

你知道吗？

每个地方的商人，会因为其社会、经济、历史、地理等不同的约束条件作出不同的选择，与他们做生意，当然也要因地制宜，方能百战百胜！

<<学会与各地商人做生意>>

书籍目录

目录：引言 地域文化与商人性格个性问题商性问题中国人的商性商性和个性的联系商性的发展趋势

一、如何与北京商人做生意北京商人印象北京商人的性格特征1.最爱“侃大山”2.关注政治3.自身素质高，充满“文化气息”4.勤劳务实，待人坦诚5.富有人情味6.少用广告如何与北京商人打交道二、如何与广东商人做生意广东商人印象广东商人的性格特征1.赚钱第一2.重商轻放3.注重外表，喜欢自夸4.敢于标新立异5.迷信色彩浓重如何与广东商人打交道三、如何与上海商人做生意上海商人印象上海商人的性格特征1.善于精打细算2.勇于竞争3.商战能手4.自负自傲5.遵纪守法，契约意识强如何与上海商人打交道四、如何与温州商人做生意温州商人印象温州商人的性格特征1.从小处着手2.推销手段高明3.眼光敏锐4.四海为家如何与温州商人打交道五、如何与石狮商人做生意石狮商人印象石狮商人的性格特征1.市场意识超前2.“商念”执著3.借“侨”生财4.以服装取胜如何与石狮商人打交道六、如何与闽南商人做生意闽南商人印象闽南商人的性格特征1.市场经济意识强烈2.天生喜欢创业3.算度精深如何与闽南商人打交道七、如何与东北商人做生意东北商人印象东北商人的性格特征1.脾气暴躁2.耿直豪爽3.无酒不成商4.“义”字当头如何与东北商人打交道八、如何与安徽商人做生意安徽商人印象安徽商人的性格特征1.徽商好儒2.小农意识较强3.以诚信为本4.广结善缘如何与安徽商人打交道九、如何与山西商人做生意山西商人印象山西商人的性格特征1.勤俭吃苦2.崇信尚义3.自立自强4.追求薄利多销5.善抓信息如何与山西商人打交道十、如何与宁波商人做生意宁波商人印象宁波商人的性格特征1.敢为天下先2.灵活善变3.以服务取胜4.不冒险赚钱如何与宁波商人打交道十一、如何与西安商人做生意西安商人印象西安商人的性格特征1.善于捕捉商机2.孤注一掷，敢于冒险3.自尊自负如何与西安商人打交道十二、如何与武汉商人做生意武汉商人印象武汉商人的性格特征1.永不服输2.翻新花样创商机3.重人情面子如何与武汉商人打交道十三、如何与杭州商人做生意杭州商人印象杭州商人的性格特征1.好走上层路线2.讲究和气生财3.固守思想浓厚如何与杭州商人打交道十四、如何与山东商人做生意山东商人印象山东商人的性格特征1.吃苦耐劳2.务实精神十足3.注重团队合作4.缺乏商业意识如何与山东商人打交道十五、如何与河南商人做生意河南商人印象河南商人的性格特征1.精于商战2.勇于挑战3.家园意识强烈4.小富即安如何与河南商人打交道十六、如何与香港商人做生意香港商人印象香港商人的性格特征1.适应性强2.勇于拼搏3.敢于制造悬念4.会享受如何与香港商人打交道十七、如何与四川商人做生意四川商人印象四川商人的性格特征1.“中庸”之道2.韧性十足3.胆略过人4.不善进攻如何与四川商人打交道

<<学会与各地商人做生意>>

章节摘录

不管成不成功，与北京商人谈生意都将是人生的一件乐趣。热情诚恳是北京商人接待朋友的最好礼物，只要你真诚地对待他们，你定将得到同样的回报。他们认为自己居于大国之都，有责任与义务去维护国家的友好形象，所以任何事你都不必担心，这次生意不成功，照样可以做很好的朋友。

谈天可以说是北京人的拿手好戏，无论谈什么，大事小事，总有北京人说不完的话题。耐性是与北京商人谈生意时所必备的心态，你应该学会如何与他们谈天。政治是北京商人的最爱，他们对于政治事件的分析与见解，可以称得上一个业余的观察家，加之地缘关系，总会有源源不断的谈资供他们消遣。刚一接触便要直入主题将是你与北京商人谈生意时的一大败笔，他们会觉得你不够朋友，不懂得他们的生活情趣，这对以后的交往是不利的。

因为地缘关系，这里聚集着最优秀最杰出的人才，并逐渐形成北京商人中的一员，他们通常有极高的修养，稳重是他们所表现出的商人风范。

在做事上，他们不会过于激进，而是稳扎稳打，平步向前。

坦诚无欺是北京商人的本分。

在中国的医药行业中，“同仁堂”可以说是一个老牌子。

“顾客至上”是他们奉行的原则，客人无论重要与否，都将会得到他们优质的服务。

历经350年而生意兴隆，诚信是“同仁堂”生存的不二法门。

像这样的老店在北京还有很多，它们的足迹不仅仅是在中国，在我们生活的周围，你也许就会遇上它。

北京商人还十分讲究实际。

“货好不用说”是这里的大多数公司厂家所奉行的观点，广告在他们看来只不过是表面文章，是不值一提的，只要货好，消费者也会代他们做出宣传。

只是在货物销路不够畅通时，他们才会想到用广告来试上一试。

有时候，《北京晚报》、《京华时报》等报纸上，也会看到一些北京商家的产品，但这离真正意义上的商业广告还有很长一段距离，只能算是一些商场促销产品的生活类广告。

讲求实惠是北京商人所一向奉行的原则。

<<学会与各地商人做生意>>

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>