

<<经商的商经>>

图书基本信息

书名：<<经商的商经>>

13位ISBN编号：9787802519862

10位ISBN编号：7802519861

出版时间：2012-1

出版时间：金城出版社

作者：徐宪江

页数：303

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>

## <<经商的商经>>

### 内容概要

当命运面临转折，甚至事业即将倾覆时，大风大浪中的他们依然能够保持惊人的心理调节能力，这种从容淡定、处变不惊的气质是如何修炼而来的呢？这正是我们在《经商的商经》中要与您探讨的经商的商经。

## <<经商的商经>>

### 书籍目录

#### 第一章 有德才有财：小胜在智，大胜在德

以德取利，用人格赢得人心  
以德为基，德行是你真正的名片  
求利不贪财，德为先，而后财富来  
先做人，后做事，品德力量定成败  
只赚阳光底下的钱

#### 第二章 思路决定财路：改变思路，找到出路

生意靠做，更要靠“炒”  
聪明赚不到钱，智慧能赚大钱  
思维活跃，立足于赚而不是攒  
接触高端，找到能支持自己的贵人  
别人的脑袋放那里，你干吗不用  
以奇制胜，成功就在于不走寻常路  
超越大众思维：人弃我取，人取我予  
巧妙利用他人的贪心

脑袋决定口袋

#### 第三章 天道酬勤：人前要显贵，背地能受罪

勤奋是商人一生的资本  
不放弃，坚持下去就是胜利  
从没有人被自己的汗水淹死  
吃不了苦，你还算商人吗？

在挫折中反复磨练自己  
拼一把，事不惊人死不休  
能吃苦，更要会吃苦

#### 第四章 和气生财：积累人脉搞定生意

商场上没有永远的敌人  
以和为重，上下同心  
送人成仙，自己上天  
团结是最重要的时尚  
得道多助，失道寡助  
吃亏是福，赚钱从吃亏开始  
任人唯亲求稳定，家族抱团打天下  
报复能给人带来的只是暂时的快感

#### 第五章 聚人聚财：与人为善，于己为善

过河不拆桥  
凡事留些余地  
信任他人，回报一生  
领导要以身作则身先士卒  
与用事员工同苦乐，用情来感动每一位伙计  
重视你身边的每一个人  
善于倾听，给需要的人送去温暖

.....

#### 第六章 无“毒”不丈夫：生意场上不可少狼性

#### 第七章 诚招天下财：守住底线好做事

<<经商的商经>>

第八章 誉从信中来：恒信者昌

第九章 化利入义：义以生利，利以丰民

第十章 商场如战场：狭路相逢勇者胜

第十一章 忍一时者成大事：经商要耐得住寂寞

第十二章 气定神闲：气定，则心定，心定则事圆

第十三章 谨言慎行：一着不慎满盘皆输

第十四章 精耕细作：细节决定成败

第十五章 先声夺人：先人一步，“钱”途无限

第十六章 业精于勤：坐食山也空，俭中能得收

第十七章 未雨绸缪：凡事预则立，不预则废

第十八章 随机应变：方向一变天地宽

第十九章 负责任，敢担当：社会尊重那些为它尽到责任的人

第二十章 修身养性：生意是种淡泊宁静的生活

## &lt;&lt;经商的商经&gt;&gt;

## 章节摘录

做人的真实，就是把公开对人展示的一面与实际的一面一致起来。其目的不只是为了给人一个好印象以便得到社会承认，更重要的是以自己的真实为人达到所要达到的成事目的。

而在经商方面也是如此，要给顾客以信任感，把顾客视为自己的上帝，只有这样才能在竞争激烈的商品斗争中稳住脚跟。

如北京东华毛织品经营部是个很不起眼的小店，地处偏僻，他们知道这是自身的不利条件。

如果要想参与竞争，就必须要有点“绝活”。

他们针对当前零售商店普遍存在退换商品难的问题，响亮地提出了“把损失留给商店，不让顾客吃亏为难”的口号，并制定了切实可行的退货制度。

他们的制度是这样的：凡是售出的毛线，如属本身质量问题，随时可退可换。

织毛衣剩下的零线可退可换。

退换货时，责任分不清的，损失由商店承担，不让顾客吃亏。

为了有利于群众监督实施情况，将这些措施张贴店堂内。

由于他们一切从方便顾客出发，通过退换货制度，解决了顾客购物的后顾之忧，增强了群众的信任感，因此，来商店的顾客络绎不绝。

再如日本的日立公司，有一次，一名美国游客在东京日立公司的售货点买了一台组合音响，买回去之后发现里面漏装了配件。

他本打算第二天去退货，没想到日立公司的人却连夜找上门来，为他补了配件，并再三向他道歉。

原来，音响售出后，日立门市部也发现了遗漏的配件，于是连夜向东京各旅馆查询，仍未找到这名美国游客。

他们又根据这名顾客留下的一张美国名片，查询到他在美国纽约的父母电话号码，通过联系，终于弄清了这位游客在东京探亲的地址。

国外在售后服务的“第二次竞争”上，用心之良苦，可见一斑。

但是在现实生活中，有些人经商，总是漫天要价，以假充真，一味地靠不正当的手段赚顾客的钱，他们以为这是“发财”的捷径。

他们忘了，这种做法可以蒙骗少数顾客，但你不能永远蒙骗所有的顾客，“西洋镜一旦被捅破，倒霉的还是自己。

”  
.....

<<经商的商经>>

编辑推荐

经商必读的前人经验    赚钱必学的市场规律    经商不容易，读懂商经更不容易

<<经商的商经>>

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>