

<<经商谋略100>>

图书基本信息

书名：<<经商谋略100>>

13位ISBN编号：9787805219080

10位ISBN编号：7805219087

出版时间：2001-05

出版时间：广东旅游出版社

作者：天行

页数：201

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>

<<经商谋略100>>

内容概要

今天，我们直面的是知识经济的时代，知识就是财富，技术就是金钱。

谁持有智慧这把宝剑，谁就将成为新世纪的弄潮儿。

因此，《经商谋略100》崇尚的是智慧，信奉的是知识。

大浪淘沙，广搜博取，越人铸剑成“100”。

《经商谋略100》以精辟的论述、经典的实例、智慧启迪和轻松生鲜的语言，多层次、多方位、多侧面地阐述了经商谋业的技巧、策略及素养，读之令商道新手跃跃欲试，茅塞顿开；令老手若有所思，若有所悟。

阅尽此书，然后去实践——人若不实践，永远是穷人。

书籍目录

1) 未学做事, 先学做人2) 人人都应拥有的资本3) 最后的朋友4) 最后的敌人5) 关于企业家态度的一首诗6) 做生意的基本准则7) 钱字有两戈, 伤尽古今人?8) 不要与你的投资谈恋爱9) 天助自助10) 人生无常须自立11) 不要把自己的儿子过继12) 第一主义13) 不要做生意场上的猴子14) 知识与技术致富的时代15) 一勤天下无难事16) 尿变红17) 节约=止血+输血18) 撑死胆大的19) 秩序是天国的第一律20) 只有一个红球21) 点子致胜22) 点子的正负双面23) 成功人士的思考(1) 24) 成功人士的思考(2) 25) 以退为进第一招26) 第二招就是“赢” 27) 如何把幽默作为一种企业工具28) 时间的黄金29) 1000条智慧30) 潜质的另一面31) 不可与谋事之人32) 生意场上的坏孩子33) 被生意遗忘的角落34) 一开始就确立成本目标35) 三年不飞也不叫36) 唯利是图早已过时37) 方便别人, 便是生意38) 取之于民, 用之于民39) 服务顾客的通用语言40) 一切缘因于你41) 旧情新欢两相宜42) 让高雅大众化43) 跟着大众心理走44) 让市场跟着你走45) 卖出的不仅仅是产品46) 回头一笑百媚生47) 善的循环48) 超越顾客的期望49) 永远不对顾客说“不” 50) 商品的“冰山原理” 51) 最重要决定的产品定位52) 商品开发的历史回归53) 商品定价的“子弹” 54) 谋求致胜的“桌上攻防战” 55) 女士和嘴巴56) 生意人的圈地运动57) 留个缺口给敌人58) 八足行蟹的竞争策略59) “两虎”争市术60) 最后的一张王牌61) 最笨拙的战略62) 差异分析拔头筹63) 善战者谋交合64) 双方都赢65) 示于一极, 借于一极66) 真心英雄67) “人”之中心四策略(1) 68) “人”之中心四策略(2) 69) “鲶鱼效应” 70) 成也萧何, 败也萧何71) 说“我不知道” 72) 因为那是你的73) “6”与“7” 74) 制造人的地方75) 人的自动化76) 圆桌会议77) 好企业是一所好学校78) 生意可口可乐79) 老汉卖橘与茶壶煮饺80) 人犯一俗字, 便不可医81) 老二主义, 我们的宣言82) 开满白色兰花的地方83) 巧立名目, 一名惊人84) 厚利适销85) 打入“拒绝者市场” 86) 商场中00787) 夜行人哨88) 古老的“先尝后买, 方知好歹” 89) 明星与名牌之路90) 借势乃上君之策91) 中庸取胜92) 处理冲突的GAP93) “软”与“硬”的数据94) 企业文化不是噱头95) 没有神圣不可侵犯之人96) 借鉴与代理97) 只有偏执狂才能生存98) 精髓在于合同99) 企业壮大的必由之路100) 企业的增肥与减肥

<<经商谋略100>>

编辑推荐

《经商谋略100》是人生盛宴系列之一，以精辟的论述、经典的实例、智慧启迪和轻松生动的语言，多层次、多方位、多侧面地阐述了经商谋业的技巧、策略及素养，读之令商道新手跃跃欲试，茅塞顿开；令老手若有所思，若有所悟。
人若不实践，永远是穷人。
一册在手，教你阅尽商海沉浮之道，把握决策制胜之机。

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>