

<<商品,我的女儿>>

图书基本信息

书名：<<商品,我的女儿>>

13位ISBN编号：9787500626152

10位ISBN编号：7500626150

出版时间：1997-10

出版时间：中国青年出版社

作者：松下幸之助(日)

译者：刘晓明

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>

<<商品,我的女儿>>

书籍目录

中文版序，  
《松下幸之助演讲精粹》发刊词  
寄语中文版  
要成为顾客的电器管理员  
双方齐心协力  
40年前唯一的家电制品  
收音机即将达到“一人两台”的时代  
仅仅洗衣机的样品就有30余种  
只营销National一个公司的产品  
无论何时总是National  
接线员也要是电视机专家  
相信这种商品最好  
无论好坏电器都请交给我吧  
满怀热情地进行商品销售  
不仅要销售，而且要询问效果  
销售店的意义  
将日本建设成真正的文化国家  
销售额达到800亿日元  
故乡般的名古屋  
即使销售额增加  
努力的企业界就是安定的  
竞争之中也有协调  
自由贸易之下工业如何发展  
糟糕的经营会影响到全体国民  
正因为畅销才要降价  
在直面暴风雨的舞台上成长  
经营费是美国的两倍  
经济道义性低下的日本人  
缴纳罚款的费用  
奔向一等经济国家的阵痛期  
农村青年的努力带来连年丰收  
景气与否是心之所致  
为了共存共荣的真正实现  
首次访问长野  
令人瞩目的电机行业的发展  
即使退位担任会长仍然相当繁忙  
景气自然好，不景气也好  
缓缓而行才能发现缺点  
亲身感受：“好人无处不在”  
行情是“公”事  
对于强化训练表示敬意  
以名副其实的发展为目标  
探索日新月异之道  
抓住机遇，寻求最善之道  
战后的复兴是“魔法的力量”

## <<商品,我的女儿>>

好时机并非永远存在  
困难可帮你变得聪明起来  
认清形势,做好精神准备  
“试试看”是不会成功的。

事情不成功要从自身找原因  
必定会便宜  
面对混乱重新出马  
回答提问  
四十年度电机行业的展望  
如何确保店员数量  
面对超级市场的对应方法  
困难的是造就人才  
共存共荣的第一步就是自主经营  
与没有自主性的人共存共荣是不可能的  
过剩生产是甩卖的根本原因  
关于神奈川的地区销售  
季节商品的年度型号  
营业部门的五天工作制  
保证书的有无因商品而定  
售后服务由零售店承担  
事业部制的特色正在消失  
发货时间过早  
关于退货  
独禁法是零售业促进法  
立足于独立自主的精神之上  
电视机达到600万台  
具有意义的新销售制度  
一月之中500起破产  
不景气导致不景气的倾向  
下决心致力于新的销售体制  
为了全体的安定  
为了将来坚实的发展  
“请彻底地赞成”  
自己的生意还是需要自力更生  
充分发挥个性的劝说  
培养热心顾客是成功的秘诀  
一面确保收益,一面大量销售  
即使不景气也有发展之路  
日本还是个孩子  
国王不要不讲理  
该说的话却不说的社会  
在总责任体制下行动  
彩色电视机的光明前途  
以坚定的信念进行独立经营  
做一个自豪的优秀工作者  
电器商店做的是光明的生意。

<<商品,我的女儿>>

迷恋于自己的工作  
体验真正的人生  
有了销售的体验人就会发生变化  
多面手的人是强有力的  
可变为实力和财产的修业  
没有说服力的生意人是不能成功的  
48年间,珍惜每一天  
能否自己表扬自己  
进行正确的自我评价  
正当判断传统精神  
妨碍进步的过度竞争  
台湾和美国的赚头不同  
全体会员要成为本行业的专家  
相信顾客  
想要实话实说  
直面更大的难关  
英镑贬值带来的影响  
无限地产生新产品的业界  
并非始于今日的变化  
百货商店也有同样的烦恼  
排除锁国的思考方法  
重要的是探索走向共存之路  
你相信顾客吗?

做好出现赤字的准备,毅然实行新的制度  
如果没有根本的错误  
不搞出血出口的两个根据  
生意是人与人的联系  
始终以自己的力量捍卫自己的店  
依靠自己的力量,应用他人的力量

<<商品,我的女儿>>

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>