

<<从洛克菲勒到比尔·盖茨>>

图书基本信息

书名：<<从洛克菲勒到比尔·盖茨>>

13位ISBN编号：9787502831202

10位ISBN编号：7502831207

出版时间：2007-6

出版时间：地震出版社

作者：赵宁

页数：308

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>

<<从洛克菲勒到比尔·盖茨>>

内容概要

美国是个尊重个性、崇尚个人主义的国家，个人奋斗成功的故事是“美国梦”的精髓部分。无论是最富传奇色彩的商业奇才，用前半生拼命赚钱，最终成为美国史上第一个10亿富豪的约翰·戴·洛克菲勒，还是美国全球个人计算机软件的领先供应商——微软公司的创始人、前任董事长和首席执行官比尔·盖茨，他们都是全世界的普通人津津乐道、梦寐以求的个人成功典范。科学地借鉴他们的理念，对每个人都具有非常重要的现实意义。

一位著名的经济学者指出：以贯通古今的宽广眼界和海纳百川的博大胸怀，积极借鉴人类创造的一切文明成果，博采众长，择善而从，在融进世界经济的潮流中迅速发展自己，正是实现中华民族伟大复兴的必然要求。

<<从洛克菲勒到比尔·盖茨>>

书籍目录

冒险篇 敢于冒险才会走运 美国人敬佩实力,崇尚冒险精神 魄力和勇气比分数更能从根本上决定一个人的未来 敢冒风险才能赚更多的钱 经营总是存在风险的 敢于冒险才会走运 要彻底杜绝犹豫不决的弱点 时刻对自己保持坚定的信念 敢冒风险,失利后再重新努力 把直觉和稳健的业务分析结合起来 对风险要时刻提高警惕 努力改变可能性,降低风险

创业篇 让好的构想成为好企业的开端 积极的人生观是成功的奥秘 自信是成功创业的重要保障 你的生意好坏是由你的想法决定的 要发财,先做发财梦 积极借鉴成功者的经验 执著创业,不耻请教 依靠勤俭积累创业资本 先做好吃苦的准备 不同企业家走向成功的必经之路 人们经常采用的投资方式不一定可取 创建一家公司可能是所有投资形式中最好的选择 让好的构想成为好企业的开端 站在全新的角度,从身边开拓市场 独辟蹊径,拾遗补缺或填补市场空白 孤注一掷,但要留有退路 认真对待自己的生意

执著篇 以强大的自信心去做“不可能的”生意 人生必须要执著,不要怕失败 在挫折面前不低头 有了构想就全力以赴 绝不因挫折而动摇自己的决心 只要不泄气,一切都会过去的 以强大的自信心去做“不可能的”生意 面对客户的拒绝不要轻易退缩

思维篇 相信自己的判断最重要 正确的思考是致富的捷径 学会与众不同的思考 白手起家,靠别人的钱致富 有了异想天开的主意和胆量就能赚钱 善于用脑,自己做投资决定 相信自己的判断最重要 不忽略任何一次生财的机会 运用智能,让大家思考 敢于打破常规理论的限制 把创造力看作是竞争力的关键

经营营销篇 全面掌握信息,准确进行经营决策 以不断创新的经营理念为核心 创新是公司保持长久生命力的关键 制定完整、正确的营销策略 全面掌握信息,准确进行经营决策 充分利用当地的资源拓展海外市场 施行独特的“特许权”销售策略 广泛采取虚拟经营方式 直线订购、按需配制的销售模式 攀附名牌,善于借助别人的力量 采用展示营销法充分接近顾客 以顾客欢迎的方式进行交易 优质高档产品所带来的利润是低档产品无法比拟的 从开源和节流两个方面着眼才能赚钱 走出不利于公司发展的营销误区

广告篇 以强大的广告攻势把产品树立成名牌 成功的广告能帮助现代企业创造奇迹 广为流传的广告名句能带来巨大的经济利益 以强大的广告攻势把产品树立成名牌 别出心裁,在宣传上多出些花样 巧用明星做广告 了解顾客的需要,投其所好做广告 抓住消费者的追求新鲜和逆反心理 采用无孔不入轰炸式的广告 广告定位的创新是大势所趋 企业设计和发布广告应注意的问题 千万不能发布名不副实的广告 笼络客户篇 不惜一切代价争取客户 给顾客惊喜是笼络顾客的最佳手段 根据消费者要求进行产品的设计决策 真正摸透顾客的消费心理 给顾客提供价格最低的商品和真正的服务 满足顾客在商品之外的心理需求 不惜一切代价争取客户 保证产品的质量,取信于消费者 把争取顾客更大的信任作为成功的保障 千方百计增加新客户 避免某些销售人员常犯的伤害顾客的错误 采取更有针对性的措施和态度 笼络回头客 认真倾听,尊重顾客的要求和建议 对顾客的任何问题都要全力以赴去解决 以诚待客,尽自己的全力为顾客服务 为顾客提供全方位的服务 与顾客建立无与伦比的卓越关系

管理篇 在企业内建立一个有战斗力的团队 采取谦虚谨慎的管理态度 依靠简单的管理理念取胜 企业效益和人际关系密切相关 把每一位员工都当作公司内平等且重要的一员 管理好普通的员工 对公司的员工进行人格化管理 在企业内建立一个有战斗力的团队 在巡视中发现问题,解决问题 把薪酬和企业的盈亏直接挂钩 通过内部网络实施知识管理

竞争篇 充分利用自己的优势战胜对手 抓住对手的弱点进行反击 面对强大的竞争对手,迂回包抄 避开对手的强大攻势,出奇制胜 采用以退为进的竞争策略 运用出人意料的特殊手法获得成功 把优势的战斗力集中于决定胜负的地方 充分发挥独创性,扩大市场占有率 充分利用自己的优势战胜对手 降低价格,增加销量 以品种齐全、价格低廉取胜 实施低价位,大市场的营销策略 依靠产品的优秀质量赢得竞争 后来者也能争取市场领先地位 积极地面对竞争,把对手彻底打垮 不能忽视任何可能的竞争对手 赢得竞争成功的最大保障在于创造力 把握综合坚固的经营策略,秉持商业进取精神 没有竞争对手,未必是好事 拥有一个开放的头脑

<<从洛克菲勒到比尔·盖茨>>

编辑推荐

放眼全球，美国是世界头号经济强国，也是富人最多的地方。不管怎么说，这和美国文化和美国人正确的经营管理理念是分不开的。在世界上许多国家里，人事关系、家庭背景是一个人获得成功必不可少的条件。但在美国，人事关系固然有助于人们取得成功，但更重要的，是个人的努力精神、才能智慧、进取勇气和灵活的性格。美国是个“自己动手”的社会，人们对机会均等的观念坚信不移。在那里，成功既不靠家世“祖传”，也不靠他人赐予。个人进步，全在于自己的艰辛努力和不息奋斗；个人进步，也是自我价值实现的主要标志。

《从洛克菲勒到比尔·盖茨》通过大量不同时代、不同领域的美国商人的经营管理故事和案例，从敢于冒险、积极创业、挑战挫折、开阔思路、经营营销、广告策略、笼络客户、有效管理和战胜对手等方面，探讨了美国成功商人在实践中归纳和总结的、具有一定普遍性的、最实用和有效的经营管理方法和谋略。语言通俗、事例精当，处处闪耀着美国人的顽强拼搏精神和成熟的经商理念，从不同的方面给读者以深刻的启迪。

<<从洛克菲勒到比尔·盖茨>>

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>