

<<生意规则>>

图书基本信息

书名：<<生意规则>>

13位ISBN编号：9787544125567

10位ISBN编号：7544125564

出版时间：2004-9

出版时间：沈阳出版社

作者：田延

页数：264

字数：200000

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>

<<生意规则>>

内容概要

这本《生意规则》，是总结商场智慧，归纳经商法则，为每一个在商海中打拼的商家提供成功的帮助与借鉴的一部新著。

本书主要的内容，横向上，可以分为经商的一般法则、面对各种局势的应对策略、经典案例的详细剖析三个部分。

经商的一般法则主要讲述商场的运行规则以及商人应该具备的基本素质；应对策略主要讲述在面对某种大的经济局势或者发展走势时的应对方法与应用策略；经典案例剖析则主要从分析案例入手来揭示从商过程中经历的种种事情的细微之处与具体处理方法。

纵向上，本书内容涉及投资、管理、营销、公关、理财几个方面，适合从事各种行业的从商者阅读。本书文字简洁而不失趣味，平实而不失深刻，相信一定会成为商海中拼搏的人们爱不释手的事业指南。

。

<<生意规则>>

书籍目录

投资的规则 投资忌从众，慎搭顺风车 长远规则决定半生基业 不要把鸡蛋都放到一个篮子里 要想获利，就要到有鱼的地方钓鱼 扩大经营规模要紧抓消费增长点 修一条路给对手，让他离开竞争的轨道 入乡随俗，靠“差别产品”谋取“差别利润” “再挖深两英尺”，寻找商机必须锲而不舍 在市场空当与顾客需求中求生存 把眼光投向“无利可图”之处 管理的规则 信誉是商人立足的品牌和通行证 诚实是经商永远不变的规则 识才、用才、合理调动人才 培养销售情商，拉近心灵距离就是接近利润 “外来的和尚”不一定就能念好经 管理监督不可忽视，企业制度不容缺失 “细”也需要专业化的水准 适当“削减”利润，与顾客合股做大企业 市场监控和信息反馈要两手抓 加强信用管理，才能摸清对方底牌 营销的规则 公关的规则 理财的规则 经营的规则 发展的规则 变革的规则

<<生意规则>>

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>