

<<影响世界500强的68堂课>>

图书基本信息

## <<影响世界500强的68堂课>>

### 内容概要

继全球销量超过400万册《攻心为上》之后的巅峰之作！

《纽约时报》最近评出15本最佳自我成长书籍，《攻心为上》便是其中的力作之一。该书曾连续54周高居《纽约时报》排行榜第一名，全球有35种语言、80个国家出版，销量高达400万册。

“天下没有倒闭的企业，只有经营不善的企业！”  
管理奇才艾科卡如是说。

成功是每个企业人的梦想，如何成功则成了多数企业人的难题！

麦凯把数十年的商界经验，简洁且直截了当地归纳成68堂生动有趣的课，不论对新手或老将的生意或生活来说，都同样是无价之宝。

在本书中，麦凯把他丰富的职场经验以轻松幽默的笔调告诉你：  
· 为什么摩根敢于叫板美国政府？

- 学习是硬道理。
- 要善于倾听客户的心声，但别听错了！
- 学会带头微笑说“不”。
- 与高手为伍能赢得更多的胜利，走更远的路。
- 切勿忘了给员工发“精神薪酬”！
- 专家也会出错。
- 如何善用化失误为商机之三板斧。

## <<影响世界500强的68堂课>>

### 作者简介

哈洛·麦凯（Harlow Mackey）职业演说家，咨询家，美国职业训练与发展中心创始人，曾任我家著名公司董事和职业培训专家。

据不完全统计，麦凯演讲场次多达数万次，在世界范围内具有广泛影响。

本书是凯对《攻心为上》理念上的一次深度提升，是他在多年思索之后，结合自身近期的实战经验，为当代企业打造更完美的企业经营管理培训读本，更契合21世纪的企业建设实际，是每一个想成功的人必读的书籍。

<<影响世界500强的68堂课>>

书籍目录

Part 1 销售篇第1课 买的精还是卖的精？

第2课 让客户找上门来第3课 市场惟一的报酬：货币第4课 给客户一个购买理由第5课 倾听客户的心声，但别听错了！

第6课 揭短招财术第7课 卖啥偏不吆喝啥第8课 知己知彼，未战先胜！

第9课 难缠客户接招第10课 巧创私人俱乐部第11课 纸短，但情长第12课 找准靶心，一击而中第13课 叫出对方的名字第14课 保持时间观念第15课 死盯目标第16课 练好“恒”字功第17课 找一个典范第18课 坚持梦想，实现梦想第19课 免费广告？

并非不可能Part 2 谈判篇第20课 “不”字一把刀第21课 摸清对方的底牌第22课 客满了？没这回事！

第23课 攻心为上第24课 以退为进第25课 虚虚实实，将对方引入迷宫第26课 面面俱到第27课 空口无凭第28课 放长线才能钓大鱼第29课 打有把握之仗第30课 致命伤：感情用事第31课 单刀直入第32课 没有

不能谈的交易第33课 买与卖的战争Part 3 管理篇第34课 要懂得放手第35课 钱能买到经验，经验能赚到钱第36课 别害怕听到坏消息第37课 只要用心，皆有可能第38课 无价之宝——忠诚第39课 管而不死，

做到人尽其才第40课 不要自己唱黑脸第41课 如果打算自己唱黑脸第42课 小节影响大局第43课 与高手为伍第44课 动脑思考就是生产力第45课 激发员工的竞争意识第46课 边示威边工作的罢工第47课 学习

是硬道理第48课 别迷信专家第49课 知人，还须善任第50课 霹雳手段加菩萨心肠第51课 老板的火山第52课 别让大牌推荐接班人第53课 别忘了给员工发“精神薪酬”第54课 接受创新挑战第55课 听听老人言，可以少吃亏第56课 能动，还要能静第57课 适时授权，让下属全力施展第58课 危机时的员工导向

法第59课 员工第一第60课 被开除，焉知非福第61课 化失误为商机之三板斧第62课 花钱消灾第63课 别被履历表蒙蔽第64课 当好人要有本钱第65课 一天等于25小时第66课 愤怒和报复无异于自我毁灭第67课

认清“敌情”，化敌为友第68课 别让盛名成为负担

<<影响世界500强的68堂课>>

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>