

<<商略>>

图书基本信息

书名：<<商略>>

13位ISBN编号：9787802079496

10位ISBN编号：7802079497

出版时间：2007-6

出版时间：经济管理出版社

作者：刘挥

页数：236

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>

<<商略>>

内容概要

经商要有所成就，必须既要稳健，又要敢冒大险：既要有洞察商机的火眼金睛，又要有快速出手的行动力；既要能够发挥自身的经营智慧，又要善于借用他人的力量。经商是现代人追求成功人生的一条捷径，尽管荆棘密布，只要你用心，就一定能通过最适合自己的经商策略到达终点。

本书对经商的一般性策略在九个方面做了对比性的归纳。

包括：虚实策略、进退策略、出入策略、冷热策略、大小策略、敌友策略、缓急策略、新旧策略、主从策略。

关于经商方面的著述汗牛充栋，但大多局限于深奥的理论和空洞的说教，经商是一项内容丰富、操作看似简单实则复杂且充满变数的系统性的活动，只有实践中真实的成功案例最鲜活、最有说服力。本书正是以中外独具特点的实例为基点，以点睛之笔剖析经商策略的优劣，使读者能够从中得到切实的启发和帮助。

作者简介

刘挥，女，1978年生，吉林省长春市人。
东北师范大学心理学专业毕业，曾任教研人员，现为自由撰稿人。
主要作品有《36计教出孩子》、《别让习惯毁了你》等。

<<商略>>

书籍目录

第一章 虚实策略：务实与造势是做大经商盘面的“坚盾”与“利矛” 1. 务实才能表现出商人应有的精明 2. 诚信经商是对务实策略的运用 3. 失信于人会导致经营成本的最大化 4. 不要试图走歪门邪道 5. 虚假逞奸的经商策略会把自己引入“死胡同” 6. 把生意做实，把“脸面”做大 7. 找到点石成金的“金手指” 8. 高明的营销术总能“虚”出让人侧目的水平

第二章 进退策略：既敢进又知退才能让自己立于不败之地 1. 突破心理障碍主动创造机会 2. 冒险精神可以化“险境”为“财境” 3. 积极进取，但不能盲目冒进 4. 要学会见好就收 5. 一意孤行会陷自己于被动的境地 6. 洞悉真相才能退得及时 7. 把退一小步作为进一大步的契机 8. 追求不以进喜不以退忧的经商境界

第三章 出入策略：在得与失之间找到利益的结合点 1. 善于借用别人的钱做生意 2. 尽量争取朋友的帮助 3. 借力要善于利用双方的优势 4. 也要让别人借到你的力 5. 要架桥铺路，不要过河拆桥 6. 以双赢策略来壮大自己的客户 7. 舍得付出才能引能人进门 8. 要有“利润分享”的气度

第四章 冷热策略：围绕热点和冷点找财富 1. 在潮流中发现赚钱的机会 2. 孩子的需求是永远的热点 3. 女人的钱总是最好赚的 4. 想办法把冷门变成热门 5. 学会根据市场需求“补空当儿” 6. 在特殊需要中找到难得的商机 7. 经商要善于运用出奇制胜的策略

第五章 大小策略：做生意要学会大处着眼小处入手 1. 以小搏大才能创造商业奇迹 2. 从小生意开始一步步做大 3. 肯赚小钱的人才能赚到大钱 4. 在小生意上施展经营智慧 5. 做生意不能想一次赚个够 6. 在小处节省是做生意的根本 7. 不该花的钱1分钱也不应乱花

第六章 敌友策略：在合作与竞争中找到一个平衡点 1. 好人脉让你财源广进 2. 经商最忌冤冤相报 3. 善于与成功的人合作 4. 为对方着想才能达到双赢的目的 5. 为别人雪中送炭才会有真诚的合作 6. 竞争中别忘向对手学习 7. 不妨给对手留一些面子和余地 8. 对不守规矩的商人要有防范之心

第七章 缓急策略：把握好快与慢的节奏才是经商的高手 1. 商机面前怎一个“快”字了得 2. 迅速把好的创意变成财富的敲门砖 3. 谨记“发展中不忘稳健”的生意之道 4. 做生意要有理智的头脑 5. 扩张时不能靠想当然做决定 6. 做生意小心一点无大错 7. 下足工夫才能手到擒来 8. 浮躁心态是经商的大忌

第八章 新旧策略：在模仿与创新中找到一条属于自己的路 1. 遇到“死胡同”要学会变换新思路 2. 大胆尝试就能发现新的机会 3. 以创造性的办法解决难题 4. 敢想敢做才能做人所未做的生意 5. 在禁忌之中找到财富的影子 6. 将新与旧寓于一体 7. 突破旧有的惯例就能找到解决问题的金点子 8. 在没有价值的背后发现价值的盲点

第九章 主从策略：分清主次轻重就能少走弯路 1. 做生意要首先相信自己的判断 2. 专心做自己擅长的生意 3. 货真价实永远是生意场上的主旋律 4. 定位要准确 5. 让低调的做人做事风格主导自己的经商之路 6. 在好与坏的表象中看出主要的发展倾向

后记参考文献

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>