

<<胡雪岩经商之道>>

图书基本信息

书名：<<胡雪岩经商之道>>

13位ISBN编号：9787802106093

10位ISBN编号：7802106095

出版时间：2010-1

出版时间：西苑出版社

作者：懿凡

页数：293

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>

<<胡雪岩经商之道>>

内容概要

胡雪岩是中国晚清时期的一位传奇人物，民间有句话叫“做官要学曾国藩，经商要学胡雪岩。”胡雪岩传奇般的赚钱神话使得无数人为之痴迷，成为大多数商人的终极梦想，胡雪岩被称之为中国的“商圣”。

胡雪岩的经商谋略与智慧集中体现在以下几个方面：德，是胡雪岩最看重的一点，“德高容乃大，无私天地宽”。

他极力主张经商要讲德和修养。

他曾经说过，商业竞争，刚开始是货品比人家好，价格比人家合理，场地比人家堂皇，但最后成败还是决定在经营者本身的修养上。

信，源于诚，故谓诚信。

古今中外，成功的商人、企业家，都把信誉视为企业的生命，都把诚信作为企业最基本的经营理念。

胡雪岩对此坚信不移，深知“诚信至利，欺诈招害”的道理。

他在创办胡庆余堂之初，亲自立下“戒欺”匾，上刻“药业关系性命，尤为万不可欺……”悬挂正堂，教育员工务必在药品质量上讲诚意，在服务中取信于民。

善，胡雪岩爱国、爱人、爱本业，他积极行善，勿以善小而不为。

杭州城百姓感激他，称胡雪岩为“胡大先生”、“胡大善人”。

在商言商，他花钱所做的一切，除了积德行善之外，也是在给自己做最实际广告，用实际行动来让大家口耳相传，获得良好口碑比广告更加有效。

由于胡雪岩努力行善，为百姓做好事，清同治皇帝赐他“勉善成荣”之匾。

匾的中间上方有“同治御笔之宝”朱玺一方，匾的四周刻有龙的图案，整个匾额金底黑字，光彩夺目。

勇，胡雪岩在经商过程中，能掌控商势，具有商人的胆识、魄力和勇气。

有勇无谋是莽勇，难成事；有勇有谋谓之智勇，可成大事。

“机灵、勇敢、好心肠”是对他一生最好的印证。

人，胡雪岩经商的关键秘诀，就在于他信人，用人。

他曾说，做事，先做人；做人不易，做好人更不易；做事要出于心，做人要出于情。

人们称赞胡雪岩，站着是一个英雄，倒下去也是一条好汉。

人字的内涵还包括以人为本，用人先要关心人；知人善任，人尽其才；用人不疑，疑人不用等。

胡雪岩年少丧父，家境贫寒，从小就在钱庄当学徒，他自幼就懂得：做事，要靠朋友，帮助别人就是帮助自己。

<<胡雪岩经商之道>>

书籍目录

第一章 商道即人道经商定要先做人帮人亦是帮己以道为先，凡事多为人着想君子爱财赚之有道打造金字招牌商人应以商誉为本打好场面，坐稳生意“务真”、“务精”的为商之德借东风世事洞明“移东补西”毫不穿帮“八坛七盖”玩“戏法”人信即商信做人一定要言而有信言必行，行必果危难之中，笃诚守信第二章 胡雪岩经商处世策略揣摩对方的心意把握好人与人之间交往的分寸胡雪岩赞美人的技巧做事要学会“圆”掌握圆世哲学处世就讲一个“义”字多个朋友多条路圆而通——处世的妙招人际交往要保存别人的脸面做事要有个轻重缓急适可而止是智人之举人敬我一尺，我敬人一丈不赚结怨之钱乐善好施，名气远扬第三章 胡雪岩经商励志策略立志做第一流的人要做自己的主人要一本正经地去做事要有极强的“忍”功年少志远，做惊世之举“借鸡生蛋”，开阜康钱庄勇敢地决断：知其不可赌而赌之钱庄里打算盘精到家打开前景更广阔的天地做有学识的经商人随机应变而不墨守成规开辟驰骋十里洋场的先河巧借洋款，施计以成要有干一番大事业的气魄义利不可分第四章 胡雪岩经商机遇策略稍纵即逝的机遇要善于变通要能从变化中寻找机缘与其待时，不如乘势要善于创造机遇坦然面对风险抢机会必须会观察顺应时势同洋人合作抓机遇就得顺应其发展规律不让财源与自己擦肩而过只要发现财源就立刻出击处处充满商机第五章 胡雪岩经商人才策略越是本事大的人，越要人照应……第六章 胡雪岩经商官场策略第七章 胡雪岩经商的资本策略第八章 胡雪岩经商眼光策略第九章 胡雪岩经商行销策略第十章 胡雪岩经商美人策略第十一章 胡雪岩经商创新策略

<<胡雪岩经商之道>>

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>