

<<经商的商经>>

图书基本信息

书名：<<经商的商经>>

13位ISBN编号：9787802519862

10位ISBN编号：7802519861

出版时间：2012-1

出版时间：金城出版社

作者：徐宪江

页数：303

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>

<<经商的商经>>

内容概要

当命运面临转折，甚至事业即将倾覆时，大风大浪中的他们依然能够保持惊人的心理调节能力，这种从容淡定、处变不惊的气质是如何修炼而来的呢？这正是我们在《经商的商经》中要与您探讨的经商的商经。

<<经商的商经>>

书籍目录

第一章 有德才有财：小胜在智，大胜在德

以德取利，用人格赢得人心
以德为基，德行是你真正的名片
求利不贪财，德为先，而后财富来
先做人，后做事，品德力量定成败
只赚阳光底下的钱

第二章 思路决定财路：改变思路，找到出路

生意靠做，更要靠“炒”
聪明赚不到钱，智慧能赚大钱
思维活跃，立足于赚而不是攒
接触高端，找到能支持自己的贵人
别人的脑袋放那里，你干吗不用
以奇制胜，成功就在于不走寻常路
超越大众思维：人弃我取，人取我予
巧妙利用他人的贪心

脑袋决定口袋

第三章 天道酬勤：人前要显贵，背地能受罪

勤奋是商人一生的资本
不放弃，坚持下去就是胜利
从没有人被自己的汗水淹死
吃不了苦，你还算商人吗？

在挫折中反复磨练自己
拼一把，事不惊人死不休
能吃苦，更要会吃苦

第四章 和气生财：积累人脉搞定生意

商场上没有永远的敌人
以和为重，上下同心
送人成仙，自己上天
团结是最重要的时尚
得道多助，失道寡助
吃亏是福，赚钱从吃亏开始
任人唯亲求稳定，家族抱团打天下
报复能给人带来的只是暂时的快感

第五章 聚人聚财：与人为善，于己为善

过河不拆桥
凡事留些余地
信任他人，回报一生
领导要以身作则身先士卒
与用事员工同苦乐，用情来感动每一位伙计
重视你身边的每一个人
善于倾听，给需要的人送去温暖

.....

第六章 无“毒”不丈夫：生意场上不可少狼性

第七章 诚招天下财：守住底线好做事

<<经商的商经>>

第八章 誉从信中来：恒信者昌

第九章 化利入义：义以生利，利以丰民

第十章 商场如战场：狭路相逢勇者胜

第十一章 忍一时者成大事：经商要耐得住寂寞

第十二章 气定神闲：气定，则心定，心定则事圆

第十三章 谨言慎行：一着不慎满盘皆输

第十四章 精耕细作：细节决定成败

第十五章 先声夺人：先人一步，“钱”途无限

第十六章 业精于勤：坐食山也空，俭中能得收

第十七章 未雨绸缪：凡事预则立，不预则废

第十八章 随机应变：方向一变天地宽

第十九章 负责任，敢担当：社会尊重那些为它尽到责任的人

第二十章 修身养性：生意是种淡泊宁静的生活

<<经商的商经>>

章节摘录

做人的真实，就是把公开对人展示的一面与实际的一面一致起来。其目的不只是为了给人一个好印象以便得到社会承认，更重要的是以自己的真实为人达到所要达到的成事目的。

而在经商方面也是如此，要给顾客以信任感，把顾客视为自己的上帝，只有这样才能在竞争激烈的商品斗争中稳住脚跟。

如北京东华毛织品经营部是个很不起眼的小店，地处偏僻，他们知道这是自身的不利条件。

如果要想参与竞争，就必须要有点“绝活”。

他们针对当前零售商店普遍存在退换商品难的问题，响亮地提出了“把损失留给商店，不让顾客吃亏为难”的口号，并制定了切实可行的退货制度。

他们的制度是这样的：凡是售出的毛线，如属本身质量问题，随时可退可换。

织毛衣剩下的零线可退可换。

退换货时，责任分不清的，损失由商店承担，不让顾客吃亏。

为了有利于群众监督实施情况，将这些措施张贴店堂内。

由于他们一切从方便顾客出发，通过退换货制度，解决了顾客购物的后顾之忧，增强了群众的信任感，因此，来商店的顾客络绎不绝。

再如日本的日立公司，有一次，一名美国游客在东京日立公司的售货点买了一台组合音响，买回去之后发现里面漏装了配件。

他本打算第二天去退货，没想到日立公司的人却连夜找上门来，为他补了配件，并再三向他道歉。

原来，音响售出后，日立门市部也发现了遗漏的配件，于是连夜向东京各旅馆查询，仍未找到这名美国游客。

他们又根据这名顾客留下的一张美国名片，查询到他在美国纽约的父母电话号码，通过联系，终于弄清了这位游客在东京探亲的地址。

国外在售后服务的“第二次竞争”上，用心之良苦，可见一斑。

但是在现实生活中，有些人经商，总是漫天要价，以假充真，一味地靠不正当的手段赚顾客的钱，他们以为这是“发财”的捷径。

他们忘了，这种做法可以蒙骗少数顾客，但你不能永远蒙骗所有的顾客，“西洋镜一旦被捅破，倒霉的还是自己。

”
.....

<<经商的商经>>

编辑推荐

经商必读的前人经验 赚钱必学的市场规律 经商不容易，读懂商经更不容易

<<经商的商经>>

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>