第一图书网, tushu007.com

<<中小企业做大做强的商道真经>>

图书基本信息

书名：<<中小企业做大做强的商道真经>>

13位ISBN编号：9787802551794

10位ISBN编号：780255179X

出版时间：2009-7

出版时间：靳会永 企业管理出版社 (2009-07出版)

作者：靳会永

页数：262

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

前言

医有医道；师有师道；盗亦有道；商，自然也有其道。
同样是做生意，有些人精通商道，生意做得既大又好，而有些人做生意总是失败或者没法永续经营，这就是不通商道，心中没有商业准则。
那么，商道到底是什么？
中国著名红顶商人胡雪岩有一句经商名言：“商道即人道。”这显然是有一定道理的。
一个人做人都做不好，怎么能做好生意？
一个成功的企业家，应该具备这样的商业道德。
首先，他的企业文化应该是以人为本，才尽其用；其次，他能够真诚地为投资者、经营者和消费者着想，为他们提供精致的服务；在竞争方面，他强调公平竞争，推崇“以德服人”的行销方式。
唯有如此，企业才能达到经营的至高境界。
自古经商讲究“和为贵”、“和气生财”，这个“和”是“君子爱财，取之有道”。
这个“爱”不是贪婪和奸诈，而是坚持做人的原则，站在彼此信赖的基础上，将彼此的共同利益进行合理的分配。
而“取”则是在保证彼此共同利益的原则下，获得应该获得的酬劳。
现代市场经济条件下的商业活动，本身就是一种责任与义务、法律与职业的结合。
“和”是一种方式和手段，“取”是一种策略和技巧，成功的商业活动都是策略和技巧、方式和手段的完美融合。
在熙熙攘攘的商场上，到底哪种精神才是商道的内核？
就像一千个读者心中有一千个哈姆雷特一样，有人说，商场亦是竞技场；有人给作了校正，商场简直就是拳击场。
若仔细思之，确实有些道理：在竞技场上，讲究智慧的较量，抑或是技巧的搏杀；在拳击场上，则强调出拳要力道猛、角度刁、速度快、准确性高。

内容概要

《中小企业做大做强的商道真经》是商业智慧、经营能力的融合，它足以引导一种经营思路，足以启迪一种思维方式。
赢商千年，道行天下。
红顶商人胡雪岩说过：“商道即人道。
”一个人做人都做不好，怎么会做好生意？
一个成功的企业家，应该具备这样的商道：首先，他的企业文化应该是以人为本，才尽其用；其次。他能够真诚地为投资者、经营者和消费者着想，为他们提供精致的服务；在竞争方面，强调公平竞争、推崇“以德服人”的行销方式。
唯有如此。
企业才能达到经营的至高境界。

作者简介

靳会永，中国市场经济的新锐人物，北京大学总裁研修班结业，对中西管理文化有过广泛学习和思考。
对当今市场经济有自己独特的见解。
最近出版的一系列畅销图书，是作者直接战斗在自主创业前沿市场的思考结晶，它也许能对“创业者”和“中小企业领导”提供一些实际的启示。
1972年3月15日生，1990年至1994年在北京某部服兵役，1995年至2000年在河南省漯河市郾城电力公司工作，成立河南省澳嘉涂料公司。
2002年在澳大利亚成立ROLEKR COAT—INGS AUSTRALIA PTY LDT. 在商言商，希望能与有缘者交流、合作！

书籍目录

第一卷 凭时空得胜商道1以先胜——谁先抓住机会，谁就能赢商道2以快胜——比别人快一步以抢占资源商道3以机胜——抓住有“利”可图的一切机会商道4以观胜——掌握竞争对手的矛盾，静观其变商道5以关胜——关门捉贼，给以痛击商道6以死胜——在绝境中显出新的生机商道7以脱胜——及时抽身，该撤退时就撤退商道8 以溜胜——留得青山在，不怕没柴烧第二卷 凭借调取胜商道1借尸胜——哪里跌倒哪里爬起来商道2借题胜——借对方的论题发挥，使其容易接受商道3 借光胜——他山之石，可以攻玉商道4借谍胜——依靠情报了解市场，瞄准需求商道5以调胜——制造假象迷惑对手，使其退出有利环境商道6以抽胜——上屋抽梯，诱人向前而断其后商道7 以舍胜——小舍小得，大舍大得，不舍不得商道8以诚胜——以诚取信，先有诚意后有生意第三卷 凭善变获胜商道1变通胜——在多变善变中出奇制胜商道2预备胜——不能一条路走到底商道3奇正胜——以正合，以奇胜商道4捏造胜——让对手以假为真商道5假象胜——“似我者死”，善出奇，多创新商道6转化胜——失之东隅，收之桑榆商道7以迂胜——“围魏救赵”，选择另一个突破点商道8以震胜——打草惊蛇，探测虚实第四卷 凭迷惑制胜商道1假借胜——假途伐虢，一箭三雕商道2实虚胜——像水一样柔弱无形商道3利诱胜——“抛砖引玉”，以小利谋大利商道4欺骗胜——瞒天过海，暗中行动商道5蒙蔽胜——虚张声势，令对方刮目相看商道6炒蛋胜——混水摸鱼，乱中谋利商道7以馈胜——投桃报李，放长线钓大鱼第五卷 凭诡诈策胜商道1以诈胜——以诡诈为道商道2微笑胜——人无笑脸莫开店商道3投好胜——顺着他人的兴趣发展商道4擒纵胜——天下没有免费的午餐商道5调包胜——偷梁换柱，以宝钗换黛玉商道6暗箭胜——明枪易挡，暗箭难防商道7苦肉胜——梅花香自苦寒来商道8暗渡胜——取胜于敌人的大意第六卷 凭对攻争胜商道1毒攻胜——以其人之道，还治其人之身商道2反客胜——变被动为主动，争取掌握主动权商道3劫乱胜——趁“机”壮大发展自己商道4跟随胜——甘当老二，站在巨人肩膀上想问题商道5蛙跳胜——避实就虚，填补空白商道6柔道胜——避开与强者硬碰硬的较量商道7逸劳胜——“牵着”对方的鼻子走商道8恩威胜——萝卜加大棒，刚柔相济第七卷 凭瓦解谋胜商道1用间胜——知彼知己，百战不殆商道2抽薪胜——从根本人手，抓住胜负关键2：商道3斩首胜——擒贼先擒王，打蛇打七寸商道4合分胜——术业有专攻商道5错觉胜——醉翁之意不在酒商道6反间胜——谎言千遍成真理商道7集腋胜——顺手牵羊，积小利为大利商道8攻分胜——以十挡一，远交近攻第四卷 凭迷惑制胜第五卷 凭诡诈策胜第六卷 凭对攻争胜第七卷 凭瓦解谋胜

章节摘录

在商战中，为了争夺市场，并在市场上获利，经营者同样也面临着合利动、不合利止的选择。
因利而动，就能开辟出占领市场的胜地。
而准确地掌握市场动向，因害而止，也能在变幻莫测的竞争中占据主动。
企业之间的竞争，其决策的基本目标就是突出“利”，强调“得”，而最终获得经济效益。
如果只知得利，而不去把握争利时的动止之机，其利则易于让于对手。
所以，正确的要领应该是：在争利时，要及时因利而动，主动展开攻势；同时，还要善辨势险，因害而止，调整“主攻方向”，以便在市场竞争中赢胜自如，获得大利。
在市场竞争中，经营者的决策思维，都是因“利”而驱动的。
在相互争“利”中，使企业真正获“利”的关键在于企业的决策者。
这就要求，企业的决策者应具备以下这些相应的素质。
一是知己知彼，善于察市料“敌”。
即及时掌握市场的动向、消费者的需求；准确地判断竞争对手，知其力，料其行，先发制人，抢先占领市场。
二是扬长避短，善于出奇制胜。
充分用己之长，由长而谋，因利动止，并注重以自己的优势，在时间速度上用奇、在产品工艺上用奇、在经营销售上用奇，力求使对手意料不到或仿效不及，从而迅速实现企业经济效益的目标值。
三是审时度势，善于操纵“战机”。
适时抓住市场上有“利”可图的一切机会，主动发起争夺市场攻势。
在具体作法上，或施小利诱对手而动，或放弃眼前的小利，假痴不癫，使对手进入误区，从而使自己获得大利。

编辑推荐

《中小企业做大做强的商道真经》献给创业家、企业家、管理者的经商智慧书，小商得利，大商得道，得道者得天下之利。
解读顶尖商人秘而不宣的管理思想，启示中小企业做大做强的经营智慧。
中小企业皆应安守商道，如此才能做大做强，才能基业长青，才能获得滚滚财源！

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