第一图书网, tushu007.com

<<经商谋略100>>

图书基本信息

书名：<<经商谋略100>>

13位ISBN编号：9787805219080

10位ISBN编号：7805219087

出版时间：2001-05

出版时间：广东旅游出版社

作者：天行

页数：201

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

今天，我们直面的是知识经济的时代，知识就是财富，技术就是金钱。
谁持有智慧这把宝剑，谁就将成为新世纪的弄潮儿。
因此，《经商谋略100》崇尚的是智慧，信奉的是知识。
大浪淘沙，广搜博取，越人铸剑成“100”。
《经商谋略100》以精辟的论述、经典的实例、智慧启迪和轻松生鲜的语言，多层次、多方位、多侧面地阐述了经商谋业的技巧、策略及素养，读之令商道新手跃跃欲试，茅塞顿开；令老手若有所思，若有所悟。
阅尽此书，然后去实践——人若不实践，永远是穷人。

<<经商谋略100>>

书籍目录

1）未学做事，先学做人2）人人都应拥有的资本3）最后的朋友4）最后的敌人5）关于企业家态度的一首诗6）做生意的基本准则7）钱字有两戈，伤尽古今人?8）不要与你的投资谈恋爱9）天助自助10）人生无常须自立11）不要把自己的儿子过继12）第一主义13）不要微生意场上的猴子14）知识与技术致富的时代15）一勤天下无难事16）尿变红17）节约=止血+输血18）撑死胆大的19）秩序是天国的第一律20）只有一个红球21）点子致胜22）点子的正负双面23）成功人士的思考（1）24）成功人士的思考（2）25）以退为进第一招26）第二招就是“ 赢 ”27）如何把幽默作为一种企业工具28）时间的黄金29）1000条智慧30）潜质的另一面31）不可与谋事之人32）生意场上的坏孩子33）被生意遗忘的角落34）一开始就确立成本目标35）三年不飞也不叫36）唯利是图早已过时37）方便别人，便是生意38）取之于民，用之于民39）服务顾客的通用语言40）一切缘因于你41）旧情新欢两相宜42）让高雅大众化43）跟着大众心理走44）让市场跟着你走45）卖出的不仅仅是产品46）回头一笑百媚生47）善的循环48）超越顾客的期望49）永远不对顾客说“ 不 ”50）商品的“ 冰山原理 ”51）最重要决定的产品定位52）商品开发的历史回归53）商品定价的“ 子弹 ”54）谋求致胜的“ 桌上攻防战 ”55）女士和嘴巴56）生意人的圈地运动57）留个缺口给敌人58）八足行蟹的竞争策略59）“ 两虎 ”争市术60）最后的一张王牌61）最笨拙的战略62）差异分析拔头筹63）善战者谋交合64）双方都赢65）示于一极，借于一极66）真心英雄67）“ 人 ”之中心四策略（1）68）“ 人 ”之中心四策略（2）69）“ 鲶鱼效应 ”70）成也萧何，败也萧何71）说“ 我不知道 ”72）因为那是你的73）“ 6 ”与“ 7 ”74）制造人的地方75）人的自动化76）圆桌会议77）好企业是一所好学校78）生意可口可乐79）老汉卖橘与茶壶煮饺80）人犯一俗字，便不可医81）老二主义，我们的宣言82）开满白色兰花的地方83）巧立名目，一名惊人84）厚利适销85）打入“ 拒绝者市场 ”86）商场中00787）夜行人口哨88）古老的“ 先尝后买，方知好歹 ”89）明星与名牌之路90）借势乃上君之策91）中庸取胜92）处理冲突的GAP93）“ 软 ”与“ 硬 ”的数据94）企业文化不是噱头95）没有神圣不可侵犯之人96）借鉴与代理97）只有偏执狂才能生存98）精髓在于合同99）企业壮大的必由之路100）企业的增肥与减肥

编辑推荐

《经商谋略100》是人生盛宴系列之一，以精辟的论述、经典的实例、智慧启迪和轻松生鲜的语言，多层次、多方位、多侧面地阐述了经商谋业的技巧、策略及素养，读之令商道新手跃跃欲试，茅塞顿开；令老手若有所思，若有所悟。
人若不实践，永远是穷人。
一册在手，教你阅尽商海沉浮之道，把握决策制胜之机。

第一图书网, tushu007.com

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