

<<战国寡头竞争>>

图书基本信息

书名：<<战国寡头竞争>>

13位ISBN编号：9787806650547

10位ISBN编号：7806650547

出版时间：2000-9

出版时间：岳麓书社

作者：（台湾）陈文德著

页数：321

字数：270000

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>

<<战国寡头竞争>>

内容概要

行销导向盛行后，在争取消费者上，公司经营者都懂得关心公司经营的目标——商品化的战略，进而塑造其特色和定位，希望自己能提供具有魅力的商品或服务。

但随着科技的成长，商品的特色不再清楚，差异化明显降低。

当每家公司都采取顾客导向，也就是说，许多公司都能够对特定顾客的特定欲望加以满足的时候，单纯了解顾客的欲望作为经营战略拟定的基础，就不再有太大的意义了。

本书所探讨的便是这层道理，以战国时代几个重要的事件，来看面对激烈竞争压力下，这些经营者如何运用周详的战略及巧妙的战术，来赢得最后的胜利。

<<战国寡头竞争>>

书籍目录

前言：刀光剑影的火并时代
第一篇 转危为赢 1.利益折冲的高度艺术 2.强势联盟作战的本质 3.逆转的关键
第二篇 创造优势 1.职能主义，管理挂帅 2.创造性的人才策略 3.局部革新和全面变法
第三篇 侧翼攻击 1.智者的弱点 2.参谋兵法的实践 3.小吃大的欺敌战术
第四篇 吓阻和联盟 1.穷书生的创业策略 2.恐惧、联盟、孤立和瓦解 3.阴阳转化的虚实战术
第五篇 攻击和防御 1.强者声势战的危机 2.乐毅的联军作战策略 3.田单的情报扰乱战术
第六篇 行销将领 1.孟尝君脚踏黑白两道 2.搅局大王平原君 3.信陵君自创舞台
第七篇 强对强的正面攻击战 1.虎狼之主 2.廉蔺将相和 3.赵括VS白起
第八篇 一对六的整体战略 1.远交近攻 2.超级赢家 3.并吞六国
后记:从战场看商场

<<战国寡头竞争>>

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>