

<<超级商道>>

图书基本信息

书名：<<超级商道>>

13位ISBN编号：9787807296973

10位ISBN编号：7807296976

出版时间：2010-4

出版时间：凤凰

作者：廖康强

页数：214

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>

## &lt;&lt;超级商道&gt;&gt;

## 前言

怎样才能成为一个顶尖的商人呢? 很多人都在想, 我已经尽力去做, 并且我也阅读了大量有关经商技巧的书, 可为什么我的生意总是做不大。

做生意本来就不是一件容易的事情, 面对市场的汪洋大海, 即使是世界上最伟大的商人, 有时也会感到无助的痛苦、力竭的艰难。

来翻翻《道德经》吧! 老子具有异于常人的思考, 洋洋洒洒五千余言, 字里行间透露出的智慧能为你解开多年的困惑。

《道德经》分为上、下两篇, 上篇起首为“道可道, 非常道。

名可名, 非常名。

”所以人称“道经”。

下篇起首为“上德不德, 是以有德; 下德不失德, 是以无德。

”所以人称“德经”。

上篇讲述天地万物变化的玄机, 下篇讲述了人事的进退之术。

老子的思想体系包含着丰富、精妙的智慧, 其中的妙语箴言, 即使经过两千多年岁月的洗礼, 依然光彩熠熠。

我们将老子的思想融合于经商当中, 从中汲取到无穷智慧和力量, 在经商的过程中应用老子的智慧, 这无疑可以帮助我们在经商的过程中更加平坦地走向成功。

经商之道, 即为做人之道。

只要是商人, 就总会有着各种烦恼, 从寻找客户, 到向客户推销, 签订合同, 催讨欠款……这种种烦恼就如同麻绳一样缠绕着, 渗透在商人的全部生活中, 挥之不去。

你如何才能在商场上游刃有余, 如何才能轻松获取订单, 如何才能让客户主动来找你……

## <<超级商道>>

### 内容概要

本书摘取《道德经》中的妙语箴言，进行阐释，并精选典型经商案例，有理有据，帮助经商者们更好地理解老子的智慧真谛，将“道”真正地融入我们的经商之中，突出一种“无为”“顺其自然”的经商方法，希望能给大家带来一些智慧的启迪。

## &lt;&lt;超级商道&gt;&gt;

## 书籍目录

前言第一章 做生意追求的是长久 1.遵循商场的“天道” 2.做生意要从整体去考虑 3.建立人际关系网 4.让客户倍增的秘诀 5.忘记商人的身份 6.取一个好名字 7.做生意并不止于成交 8.让客户念念不忘第二章 流水的智慧 1.关注对方的利益 2.避开恶性竞争 3.最重要的是心态平和 4.无私成就其私 5.细节的力量 6.待人如待己 7.治之于未乱 8.无为而治的智慧第三章 谦虚的人没有敌人 1.毫不吝啬地称赞竞争对手 2.良贾深藏若虚 3.与老客户建立伙伴关系 4.善于向他人学习 5.委曲求全是智慧 6.知己知彼方能战无不胜第四章 “有”的智慧 1.要懂得保护好自己 2.制定良好的工作计划 3.广告的力量 4.不断满足客户的需求 5.坚守经商的原则 6.制造市场需求 7.允诺不可太随便第五章 “无”的智慧 1.从危机中发现商机 2.应懂得做减法 3.把握热情的分寸 4.制造“缺货”的假象 5.适应市场的发展趋势 6.点“缺”成金的技巧 7.“无中生有”的智慧 8.变“无用”为“有用”第六章 “大德”是成功的助力 1.尊重所有的人 2.懂得包容 3.战胜自己 4.不议论他人是非 5.待人要友善 6.诚信就是财富 7.无私地帮助他人 8.傻人有傻福第七章 成交源于脱俗 1.盲目跟风会栽大跟头 2.有时候需要用奇招 3.巧妙退却也是机会 4.不断求新 5.不着痕迹地做生意 6.让顾客给商品定价第八章 “少私”方能成“大器” 1.塑造完美的团队 2.切不可损人利己 3.“知足”是非常重要的 4.拒绝“小聪明” 5.千万不要自以为是 6.经商要心怀天下 7.仁者无敌 8.敢于听取不同意见第九章 “柔弱胜刚强”的道理 1.付出才有回报 2.柔弱能胜刚强 3.把话说得滴水不漏 4.永远不与客户争辩 5.不能忽视小对手 6.倾听中的智慧 后记：“道”是经商的大智慧

## <<超级商道>>

### 编辑推荐

《超级商道：《道德经》的经商智慧》是一部经书，深藏长生久视之道，被称为另圣书，历经千年而不衰；《超级商道：《道德经》的经商智慧》是一部奇书，饱藏经世济时之理，被尊为万经之首，为汉武唐宗所崇；《超级商道：《道德经》的经商智慧》是一部经商书，蕴藏现代经营之智，被誉为管理圣经，指点现代经商之道。

最伟大的圣哲教你成为最顶尖的商人，在经商中，摸索并非创新，而是一种巨大的浪费，因为，先贤早已为我们指明了方向。

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>