

<<麻辣春秋>>

图书基本信息

书名：<<麻辣春秋>>

13位ISBN编号：9787121107405

10位ISBN编号：7121107406

出版时间：2010-6

出版时间：电子工业出版社

作者：鞠佳

页数：270

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>

<<麻辣春秋>>

前言

本书产生的背景“商场如战场”，在这个经济商业时代，严酷的商业现实带动了所有企业的思考。虽然时代不断地变迁，科技不断地进步，商战也变得越来越紧张激烈，但是永远不变的是人性，商战就是一场人性的交战。

大家都忙于在现实中游走，想从身边找寻到启迪灵感的商机。

其实，我们或许应该回首一下过去。

过去的经验就是现实的翻版，我们会从中找到相应的启示。

一句老话谓曰“以史为镜可以知兴替”，从充斥着纷争喧闹的历史中，从那些国与国之间、人与人之间的明争暗斗中，总是能够反映诸多道理。

历史常会惊人地相似，在这些相似的史情中，更蕴涵着某些不变的规律和启示。

如何阅读本书本书将春秋的背景融入现代商业环境中去思考，虽然未必忠于史实，但却能够更加生动有趣地诠释一些枯燥的道理。

那些让人耳熟能详的人物能够带来亲切感，也更容易产生共鸣。

<<麻辣春秋>>

内容概要

职场如同战场，在表面的平静之下却充满着危机。

虽然时光流转，沧海桑田不断变迁，但是职场之间的生存斗争一直持续了千年。

在这千年中，谁主宰了沉浮，谁又是赢家，本书将给出跨越千年的答案。

本书按历史进展顺序来展开故事，讲解了从个人发展逐渐到企业整体发展，之后到整个商业环境的变迁中职场里各种角色的成长与交锋；通过演绎加工历史人物和事件的方式使这些职场原则能够生动、浅显地展现在读者面前。

希望本书能够让读者在轻松愉悦的阅读环境下获得人生和工作的启发，从而慢慢地在现实中改变、提升自己。

<<麻辣春秋>>

作者简介

鞠佳，毕业于华东交通大学经济专业。

2006-2007年在苏州APP金光集团(亚洲最大的纸业集团，从一个业务员做起，在三个月试用期内创造了“超过指定业绩4倍”的神话，轰动全公司，由此升为销售主任。

2007-2008年南下深圳与大学同学创业，从事手机电子产品的国际贸易。

作者将其创业中的经验和体会融入到本书之中，其题材构思独特，文笔流畅，寓深刻的道理于有趣的故事之中。

<<麻辣春秋>>

书籍目录

第一章 如何经营你自己——你自己才是一切的根本 在吴国公司的讲座上，营销战略大师孙武发现，刚刚大学毕业的伍子胥很有潜质，便很快给予他一个销售锻炼的平台。

孙武拍拍伍子胥的肩膀说：“小伙子，记住，在这个日新月异的时代，不要先纠结于如何确定目标，而要先行动起来，在动态过程中不断调整方向，逐步接近期望值。

丢掉幻想，准备战斗！

” 一 开始射击：孙武教你如何走出人生第一步 二 营销兵法：销售时代的来临 三 潜在需求：把冰卖给爱斯基摩人 四 伍子胥秘诀：要卖出产品，先推销自己 五 谈判策略：一个橙子的利益最大化 六 裁员问题：企业运作的瓶颈 七 范蠡妙计：“围魏救赵”的价格战 第二章 做好你的人生规划——如何进行职业抉择 范蠡初露锋芒，想与同学文种一起有番大作为。

可是很快，他就面临一个机会博弈的问题：是去吴国公司，还是去越国公司？

吴国规模庞大，名声很大，但已经定型，又有孙武、伍子胥等优秀人士；越国尚处于创业阶段，根基不厚，但同心同德，未来很有发展的大空间……经过深思熟虑，对形势的判断，范蠡终于做出了人生一次重要抉择，他在心里暗暗对自己说：“这是一次大风险与大收益并存的人生赌注”。

一 钓鱼和吃鱼：积蓄力量PK超前透支 二 狮子与鬣狗：楚、越两国的合作破裂 三 “需求层次”理论：范蠡和文种的人生观 四 “橄榄球”定律：发挥比较优势以达到整体利益最优 五 资源重组：伍子胥治理楚国公司 六 连环销售：越国夺取中、低端市场 七 夫差PK勾践：蚕食策略的巧妙应用 第三章 直面人生的低谷——勾践的卧薪尝胆传奇 勾践的民营公司终究敌不过吴氏集团，在销售大战中彻底被击败。

眼睁睁看着自己一手创立的工厂毁于一旦，勾践的人生也跌落到最低谷，他陷于消沉、沮丧、绝望中无法自拔。

此时唯有范蠡支持他：“勇敢站起来，你还年轻，有的是时间和机会！

潜龙勿用，是上天考验你隐忍力和恒心的时刻了。

相信自己，我们一定可以峰回路转！

” 一 激励心态：牛仔大王的成功故事 二 成功定义：范蠡的目标细分法则 三 抓住重心：麻痹吴王夫差的意志 四 蝴蝶效应：每天进步一点 五 压力曲线：做好你的情绪管理 六 离间计：范蠡设计挑拨吴国关系 七 苦肉计：勾践成功离开吴国 第四章 越国公司的瓶颈突破——中、小企业如何做大、做强 越国公司东山再起，这一次充分吸取教训，稳步发展，招揽人才。

文种主管生产：“我们应该从发展‘山寨产品’做起，低成本经营。

” 干将、莫邪主管技术：“只有注重细节，顾客才会对产品青睐。

” 西施主管售后服务：“维护好一个老客户，远胜于开发三个新客户。

” 孔子也前来助阵：“最终，所有资源整合在一起，要打造出文化品牌的效应。

” 一 “山寨”产品：换一种思维改变营销策略 二 细节成功：干将、莫邪对质量的关注 三 说服勾践：边际成本与收益的生产关系 四 重金求千里马：细微之处发现人才 五 营销模式：西施的“直销”创新策略 六 售后服务：维护老客户是根本之道 七 品牌战略：孔子的文化力量 第五章 经济危机下的吴越争雄——激烈的商业大战始末 子贡凭三寸不烂之舌，挑动五国间战争，天下大乱。

机会来了，勾践的复仇之心燃起，在房地产市场上对吴国暗下黑手，一时间，泡沫次贷危机涌现，人心惶惶。

吴王夫差被打得措手不及，招架不住，山雨欲来风满楼。

勾践冷笑道：“十年卧薪尝胆，今天我要雪耻！

” 范蠡叹气道：“商业经济应该是双赢，而不是双输。

唉，兴，百姓苦，亡，百姓苦，我该隐退了……” 一笑里藏刀：范蠡用计赚伯嚭 二 炒热房地产：勾践埋下的一招杀手锏 三 外交政策：子贡的三寸不烂之舌 四 双输还是双赢：勾践燃起复仇之心 五 危机四伏：越国占领吴国大片市场 六 吴国破产：“次贷危机”房地产泡沫崩溃 七 鸟尽弓藏，兔死狗烹：勾践对文种的猜忌

<<麻辣春秋>>

章节摘录

插图：第一章 如何经营你自己——你自己才是一切的根本——开始射击：孙武教你如何走出人生第一步这是在吴国公司的总部：姑苏城。

新的一年刚刚开始，姑苏城里全部装饰一新，喜气洋洋。

吴国公司的员工们，上至公司总经理——吴王夫差，下至公司的销售员、业务代表，他们的脸上都洋溢着灿烂的笑容，为的是迎接新年到来的二位贵客——享誉天下的战略营销大师、《孙子兵法》的作者孙武!“啧啧，真不得了，听说这个孙武年轻时就写了这部兵法，出神入化。

商场如战场，他在商场可谓是百战百胜!”一个刚刚大学毕业进公司不久的员工，在讲述他听来的传说。

“是吗?这么厉害的人呀。

听说他早年就读于齐国的MBA硕士，后来自己下海，白手起家，十年时间里达到事业巅峰，现在可谓功成身退，被我们老板聘请来，传播他的战略营销理念。

”另一个员工接着说：吴氏公司里议论纷纷，上百名员工聚集在姑苏城的大会堂里，其中的许多员工都是刚刚大学毕业，通过校园招聘进来的。

因为他们初入职场，就有机会与大师见面，所以一个个都兴奋不已，充满期待。

终于，在众人的翘首期盼中，孙武出现了!那是一个衣着简约、但目光炯炯有神、充满自信的中年人，他从容不迫地走上台，面对着上百人的吴国公司员工，显得气宇非凡。

<<麻辣春秋>>

编辑推荐

《麻辣春秋》借春秋时的诸多著名历史人物，讲述了一个现代职场商战的故事：吴国公司聘请了营销大师孙武，打造销售团队，迅猛成长，咄咄逼人；南方的老牌集团楚国公司，凭借其历史背景、资源优势稳坐半壁江山。

吴、楚两家公司面临着一场市场生死争夺战，同时，另外一家规模不大的民营企业——越国公司，犹如一匹闯入市场的“黑马”，伺机而动。

商场如战场，危机四伏，螳螂捕蝉，黄雀在后，一场场市场争夺战开始上演，营销大师、销售精英、职业经理人、产品工程师们都纷纷登场……精彩绝伦的商战兵法，生动真实的职场传奇。

解读企业的兴衰沉浮，揭秘强者的生存逻辑。

如何坦然面对失败，勾践给你精妙解答。

如何实现完美营销，范蠡给你三个绝招。

精彩绝伦的商战兵法，生动真实的职场传奇，解读企业的兴衰沉浮，揭秘强者的生存逻辑。

书中经典论述推销：最高境界在于推销“自己”，而不仅在于产品本身理念：成功=意愿+方法+执行，三者缺一不可。

谈判：隐含的前提是双方都有足量利益可言。

资源：不是多多益善，重要的在于整合。

整体最优：做最重要的事，放弃细枝末节。

企业核心：人。

关注你的员工，他们才会关注你的生意。

品牌：任何有形的物质最终都需要无形的价值展现。

售后：维护好一个老客户，胜过挖掘三个新客户。

危机：危险+机遇。

事物的利弊在于你的角度。

山寨：中小企业的一种创新发展方式。

<<麻辣春秋>>

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>