

<<商场关系学>>

图书基本信息

书名：<<商场关系学>>

13位ISBN编号：9787504466853

10位ISBN编号：7504466859

出版时间：2010-3

出版时间：中国商业出版社

作者：华阅

页数：277

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>

<<商场关系学>>

前言

征战商场的人无不希望自己的生意越做越大，越做越红火，然而，哪怕是在相同条件下，做生意的成就也各不相同：有的人不可谓不努力，但生意始终在一个小圈子里打转；有的人却能高歌猛进，在激烈的市场竞争中脱颖而出。

究其原因，就在于是否理解和把握了“关系”对于生意的重要意义。

商场如战场，战场制胜必须讲究用兵与天时、地利、人和的各种关系，而商场制胜也同样必须讲究经商与人际交往、合同信誉、产品质量以及销售艺术等方方面面的关系。

商场经营关系纷繁复杂，如果理顺不好，差在哪一个环节都可能导致与财富失之交臂。

商场经营

<<商场关系学>>

内容概要

《商场关系学》依据商场经营的关系规律，综合古今中外商界名流成功的经验与失败的教训，对商场经营中遇到的各种“显规则”和“潜规则”进行条分缕析，试图拨云见日，帮助商海中劈波斩浪的弄潮儿洞察经商的大智慧，破解谋财致富的人际关系密码，进而使他们勇立潮头，自由驰骋。真诚祝愿每一位商场有志之士财富如潮滚滚而来！

<<商场关系学>>

书籍目录

上篇 湿规则古语说，“君子爱财，取之有道。

”无疑，这里所说的“财道”乃是指经商牟利的正道，即能摆在桌面上、挂到墙壁上、令人人都遵行的经营规则、条约，也即社会上常说的“显规则”。

这些“显规则”，一是由政府部门为规范经营秩序而制定的，二是商场长期以来约定俗成的，三是由生意关系的双方从共同的利益出发制定的共同遵守的协定。

有道是“人间正道是沧桑”，只有认真、严肃地遵循这些商场的“显规则”，“买卖兴隆通四海，财源茂盛达三江”的美好理想才能变成美丽的现实。

第一章 遵守通行的生意规则合法经营才是硬道理公平交易才

章节摘录

公平交易才能买卖兴隆 一种买卖关系只有在双方的公平交易原则中才能形成，不公平的交易终将失败。

法律规定，消费者具有公平交易权，消费者在与经营者之间进行的消费交易中享有获得公平的交易条件的权利。

公平交易是市场经济的一项准则。

由于法律规定消费者与经营者享有平等的法律地位，消费者购买或者不购买任何一种商品、接受或不接受任何一项服务都具有自主的选择权。

公平交易权的核心是消费者以一定数量的货币可以换得同等价值的商品或者服务。

这一点是实际衡量消费者的利益是否得到保护的重要标志。

此外，衡量是否是

<<商场关系学>>

编辑推荐

成功的商人都得益于成功的人际关系 做生意就是做关系，从关系中找到商脉，找到做生意的契机。

商场如战场，战场制胜必须讲究天时、地利与人和的各种关系，而商场制胜也同样必须讲究天时、地利与人和的各种关系。

所谓“人和”，其实就是与人交往的和谐水平，密切程度，关照层次，商场关系学不仅阐述了经商所必需的“和气生财”的人际环境，而且也解析了商场所必备的人脉走向和相处分寸。

学习与人打交道的技巧，通过建立和谐、积极的生意关系来拓展生意空间是每一个生意人的必修课。

<<商场关系学>>

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>