

<<做大必需的经营理念>>

图书基本信息

书名：<<做大必需的经营理念>>

13位ISBN编号：9787506038102

10位ISBN编号：7506038102

出版时间：2010-4

出版时间：东方出版社

作者：汉斯-彼得·契默尔曼

页数：195

译者：王荣

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>

<<做大必需的经营理念>>

前言

这本书在经历了两次自版并销售一空后，1992年又以新面貌在mvg出版社露面。从那时起，它的经历便发生了令人欣喜的变化：本书不再仅仅是一本畅销书，而逐步成为经济文学书库中的经典之作。

在我看来，每本书都烙着它出生的那个年代的印记，是时代的见证者，因此当经济红线出版社出版最新版本时，我只是依据新颁布的正字法对文字作了相应地修改，尽量让内容保持原汁原味。当我再次读它的时候，发现很多有意思的东西，例如1992年我如何苦口婆心地劝说当时的企业家使用传真机和自动电话等。

五年之后当网络呈现在我们面前时，我们又站在了当时那些企业家的位置上，而现在看来，网络早已融入了我们生活的方方面面。

因此，在我2002年撰写的补遗稿中，网络爱好者可以查找到我的网站。

在那里您可以用最快捷的路径免费下载很多领域的在线图书和教程。

包括小企业的通信方案、理财计划等。

在上面提到的补遗稿中，我还着重就“网络营销”和“第三个千年企业成功的三大要诀”给出了一些非常实用的建议，至于实际效果如何，我们将拭目以待。

在我的眼里，这一切都让我们的生活变得充满期待、令人兴奋，您也一定会有英雄所见略同的感觉吧？

<<做大必需的经营理念>>

内容概要

作为一名中小型企业经理，在当前经济整体衰退时期，你的企业竞争优势是否已经不那么强势？你对自己或企业是否还拥有足够的信心？

为了应对市场变化，作为一位拥有1~40名员工的企业家或总经理，你总是夜以继日地忙碌，工作时间越来越长，不得不雇用更多的员工，与某些大客户的合作关系越来越紧张，资金链总是出现断裂。于是你渴望去解决这些问题：

如何正确投资？

如何招聘到有才干的员工并留住他们？

如何自己撰写促销广告词？

如何让你的卖点发挥更大的作用？

如何用自己的语言去销售？

如何让你的顾客满意？

如何让电话成为你的朋友？

如何正确处理投诉事件？

如何借助互联网赢得客户？

如何让自己不但成功而且幸福？

<<做大必需的经营理念>>

书籍目录

自序 为什么在这本书中看不到欧元的身影 No.1 中型企业家们的第一个疑问 这本书真的是为我而写吗 No.2 中型企业家们的第一个要求 我要赚钱！
以最快的速度赚最多的钱 讲述成功的自然法则和成功要求您必须具备的内在观念 1.鱼子、香槟、保时捷和劳力士 2.要想富有，首先要武装头脑 3.尝试是无所作为的代名词 4.您应该如何训练自己走上成功之路 5.梦想与成功的关系 6.找到振奋人心的目标 7.目标就是带着最后通牒的梦想 8.计划——成功路上的里程碑 9.工作很辛苦却乐趣无穷 10.自我奖励——心理炸弹 No.3 中型企业家们的第一个抱怨 这得花多少钱啊 讲述如何正确投资 1.值得去做的投资 2.一台计算机=一个秘书+一家印刷厂 3.接线员是必须要有的 4.传真机创造信任感 5.车载电话会带给您什么 6.簿记——一本盖了七个印章的书 No.4 中型企业家们的第二个抱怨 瞧这些员工 讲述如何招聘有才干的员工并留住他们 1.如何招聘有才干的员工 2.如何营造舒适的工作氛围 3.如何预防谣言和不满情绪的产生 4.如果凡事不都自己亲自来做 5.没有时间 6.如果有人辞职怎么办 7.解雇员工的最佳时机是什么 No.5 中型企业家们犯的第一个错误 广告就是昂贵而又没用的东西 教您自己撰写促销广告词 1.广告商们到底怎么了 2.太难以置信了，但这却是真的！
我会撰写广告语 3.广告突然变得物有所值 4.救命啊！
顾客快挤破我的大门了 5.正确的广告字体为您赢得双倍的读者 No.6 中型企业家们犯的第二个错误 客户全是傻瓜，他们什么都看不出来 讲述如何让您的卖点发挥更大的作用以及其他一些有用的建议 1.橱窗有什么用处 2.再强调一遍：梦想是关键 3.借助海报促销——没有成本的广告 4.正视并正面表达自己的短处 5.产品故事的黄金秘密 6.办公桌——揭示您不为人知的性格 No.7 中型企业家们犯的第三个错误 销售就是说服爱斯基摩人买台冰箱 教您如何用自己的语言去销售 1.快乐的冒险 2.销售成功学的秘密公式 3.销售谈话六部曲 4.销售人员最大的敌人 No.8 中型企业家们犯的最大的错误 摩拳擦掌，幸灾乐祸地窃笑然后走开 如何让您的顾客满意以及如何促进口头宣传的效果 1.在客户眼里您能比竞争对手带给他更多好处 2.我是来送货的 3.地址簿——一笔巨大的财富 4.秘密武器——客户报 5.不要让广告信成为喂食垃圾桶的废物 No.9 中型企业家们的第三个抱怨 电话永远都只是捣蛋鬼 讲述如何让电话成为您的朋友 1.被电话打败的人完全是自作自受 2.打电话时犯的三个错误 No.10 中型企业家们昙花一现的成功喜悦 但是我已经给他看过商品了呀 讲述如何正确处理投诉事件 1.如果顾客肆无忌惮 2.每起投诉都是一个机会 3.教您如何始终掌握要领 4.不要站在雨里任凭雨淋！
No.11 中型企业家们的最后一个问题 我已经赚到钱了——接下来呢 讲述如何让自己不但成功而且幸福 2002年版补遗 讲述如何借助互联网赢得客户等 参考文献

<<做大必需的经营理念>>

章节摘录

No.2 中型企业家们的第一个要求 4.您应该如何训练自己走上成功之路 您没有看错：您的确可以训练自己走向成功，就像人们可以锻炼身体使自己更强壮一样。在我向您讲述有趣的心理学背景知识之前，请允许我先告诉您：我是如何保持良好的精神状态的。我的闹钟会在每天早晨6点准时叫醒我，这比工作所需的起床时间要早一个小时。起床后做的第一件事情就是戴上随身听的耳机，放入前一晚已经准备好的励志录音带。然后我会吃掉放在床头的香蕉，这个秘诀是从安东尼·罗宾那里学来的：如果您从早晨到中午只吃新鲜水果的话，您会获得双倍的能量。

您不妨也试一试！

一定会有惊人的发现！

除此之外，每天早上我会玩一遍问题猜谜游戏。

这个您一定知道，每个人都会玩。

只是许多人只会提错误的问题，例如：天怎么这么快就亮了？

为什么我又得起床啊？

为什么我总是这么困啊？

今天老板又会出什么馊主意呢？

今天会不会又是漫长又无趣的一天？

怎么又下雨了啊？

为什么我不能再睡一会儿啊？

.....您是不是非常熟悉这些问题？

那么您曾经得到过理智的答案吗？

很有可能没有。

大脑就像一台巨型计算机，您每输入一个问题，它就会搜索答案。

如果您输入“我为什么总得这么早起床”，计算机屏幕上会出现“如果不愿意，您完全可以不起”或“答案未找到”。

所有这些问题都不具备激励性，结果便是：很多人都会在闹钟响过后再睡一会儿，等到万不得已才匆匆忙忙起床，在慌乱中开始自己一天的工作。

与此相反，我向自己提的问题让我的每一天都在轻松、积极的氛围中拉开序幕。

您想知道我会问什么吗？

好吧，让我告诉您，“我今天做什么可以让自己离目标更进一步”、“今天我应该如何让老婆开心一下呢”、“我做点什么可以让我还不够了解的那个人感到快乐”、如果我现在起床去工作会有什么好处”、“今天会有哪些酬劳在等着我”.....我只想对您说，这些问题都是励志炸弹！

如果您可以将问题猜谜游戏纳入每天的生活当中，那么您获得的报酬将比德国所有幸运大派送电视节目的奖金总额还要丰厚。

继续上面的话题，由于我的大脑还在为搜索猜谜游戏的答案而忙碌工作着，因此我会走进花园进行五项既能健脑又能健身的练习。

其实都是些十分普通的锻炼项目，例如简单的转身运动，唯一不同的是，在练习过程中我会给自己积极的暗示，例如“生活真美好”、“我喜欢我自己、我最棒”、“我健康又强壮”、“今天心情真不错”等等，这样的想象任由您发挥、没有界限。

很多十分优秀的经理人在听完我的讲座几周之后打电话告诉我，自从他们每天有规律地按照我说的方法去锻炼之后，感觉的确好多了。

如果您觉得喜欢自己、赞美自己有些自私、自恋，您更愿意谦虚一点，那我只能说：您永远无法给别人自己没有的东西。

很简单的道理，如果您没有钱，就不可能给别人钱；如果您不爱自己，就谈不上爱别人；如果您连自己都不理解，就谈不上理解别人。

您是您的生活中最重要的人，因为您是唯一一个从生到死都绝对陪伴着您的人。

<<做大必需的经营理念>>

所以努力学会和自己和睦相处吧，只有这样您才会受到别人的欢迎。

下一步练习可以让您立即获得更多的能量——做10次深呼吸。

人体淋巴系统的主要功能是将体内的垃圾排出体外，而只有通过有力的深呼吸才能刺激其努力工作。请您立即跟我做：深深地吸一口气，慢慢地从1数到3，屏住呼吸，从1数到12然后慢慢呼气，呼气过程持续从1数到6的时间。

按照以上步骤反复练习四次，然后观察效果。

需要我再向您透露些什么吗？

当吸烟者想抽支烟时，其本质其实是对氧气的需求，换句话说：并不是吸入尼古丁给他带来了预想的满足感，而是因为呼吸肌肉群状态的变化。

有关吸烟您还想多了解一些吗？

也许这是唯一一个人们谈论得最多、却是世界上最简单的事情的话题。

您可以尝试各种方法戒烟，例如针灸、催眠、口嚼戒烟片、磁性疗法、精神疗法或心理疗法，但是事实上彻底摆脱香烟的途径只有一个，就是停止买烟、点烟、将它送入嘴中并深吸这一系列动作。

可是为什么只有少之又少的吸烟者能成功地戒烟呢？

原因很简单：他们的大脑将吸烟与快乐联系在一起，而不是痛苦。

如果瘾君子对自己说“你应该停止吸烟”，他的大脑马上会给出这样的答案：“为什么？”

！

吸烟的感觉多爽啊！

”烟草广告的目的都无外乎告诉大家这种发臭的草叶可以带来超级享受的快感。

有关人类最基本的四大需求我将在广告那一章中详细叙述，它们是：被认可、快乐、利益和满足感。

现在您是不是慢慢明白了？

那些为了赢得大家的赞赏而架着私家飞机横越准噶尔盆地的人们，追求的无非是被认可的感觉和灵魂的满足。

同样的还有那些聚在篝火旁又唱又跳、快乐和睦的牛仔们，他们的大脑在发问：“这般美妙的事情，我难道应该放弃吗？”

我又不是蠢驴。

”您问我吸烟者到底应该怎么做？

要么继续抽烟（但一定要保持好心情），要么学会把吸烟和痛苦联系在一起，这其实都不难，您一定能做到，正如您学会了如何将吸烟和快乐联系在一起一样。

您还记得吸第一支烟的情景吗？

您是惊叹“哇！

这是多么伟大的发明啊！

”还是像我一样差点把肺都咳出来？

同样的道理，喝酒也是这样的，您也是学会了将您之前并不喜欢的事物和快乐联系在一起，然后开始享受喝酒带给您的已成人的自豪感和被认可的满足感。

现在我们再回到我早晨起床的话题。

我的晨练最多持续五分钟，之后我会煮一杯茶，和妻子一起在床上享用。

然后我们会用差不多半个小时的时间为一天的工作做准备。

大多数情况下我们会闲聊一会儿，偶尔我也会为她摘读一段最近正在看的书，有时我们也会一起看看前一晚录好的电视节目，侦探片和灾难片是我们共同排斥的节目类型。

然后我会在午饭时间读报，但是我一点都不比别人滞后，因为重要的新闻我早在早晨就已获悉。

如果您认为这样的自我激励过于烦琐，那么请您回答我：您每天要进食几次才能消除胃的饥饿感？

那么您精神的饥饿感又是怎样呢？

现代医学告诉我们，几乎80%的疾病都来源于精神的饥饿，更何况我们为消除精神饥饿感而进食的东西不一定是健康的。

换句话说：钢琴需要调音师不断的调音才会奏出和谐乐章，如果您的人生乐章出现了不和谐的音符

<<做大必需的经营理念>>

, 那么请您务必仔细检查一下自己精神和肉体的食粮。

<<做大必需的经营理念>>

编辑推荐

讲述成功的自然法则和必须具备的内在观念，集合全球最佳商业图书打造企业顶尖培训教材。

- 1.解答中小企业的各种具体问题。
 - 2.剖析企业中经常出现的各种错误。
 - 3.让所有的抱怨都不存在没影响。
 - 4.12个最实际的经营策略。
- 讲述如何让您的想法发挥更大的作用。

<<做大必需的经营理念>>

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>