

<<二八法则>>

图书基本信息

书名：<<二八法则>>

13位ISBN编号：9787507516241

10位ISBN编号：7507516245

出版时间：2004-1

出版时间：华文出版社

作者：许庆胜

页数：246

字数：180000

译者：许庆胜

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>

<<二八法则>>

内容概要

营销的二八法则：20%的产品带来80%的利润，反之，80%的产品创造的利润，仅占全部利润的20%。

管理的二八法则：把握20%的经营要务，明确企业经营应该关注的重要方面，从而指导企业家在经营中抓住重点、全力进攻、以点带面，以此来牵住经营的“牛鼻子”，带动企业各项经营工作顺势而上。

投资的二八法则：想要投资就必须敢于承担风险。
投资与风险往往呈现出一种不平衡，风险越高获利越大，风险越低获利就越小。

交际的二八法则：成功者80%的机会是由不到20%的朋友提供的，这些20%的关键朋友对他们的生活起到了重要的作用。
拥有数量少但交情深厚的人际关系，远远胜于广泛而肤浅的人际关系。

幸福的二八法则：找出最快乐的20%时间，然后努力维持它，甚至尽量设法延长。
如果我们能够逐步培养自身的这种能力，人生一定会变得更加精彩！

成功的二八法则：学会对自己做一个正确的评估，掌握自己的优势，找准自己的方向，从而轻松迈向成功。

<<二八法则>>

书籍目录

序言 上篇 打破常规的二八法则 支配世界的二八法则 一个经济学家的神奇发现 不断为现实所印证的法则 理查德·科克的预言 揭开二八法则的神秘面纱 最省力法则和关键的少数 二八法则的三大假设 一种独到的分析方法 司空见惯的观念 二八分析法和思考法 人生智慧的凝练 二八积极论 赢家通吃和社会公正 优胜劣汰与社会效率 二八法则无所不在 中篇 商业成功的二八法则 二八营销法则 80%的收入来自20%的商品 关键客户和关键人物更重要 发掘20%的核心客户 留住20%的关键客户 运用二八法则增加客户 客户管理 二八管理决策法则 有所为,有所不为 管理者的精力应放在关键问题上 本田的“狂人口号” 打造全新的公司 通过分析,发现管理规则 质量和库存的二八管理法则 戴明和朱伦品质管理 20%的瑕疵和80%的品质问题 良好的库存管理非常重要 单纯比复杂更有优势 人力资源管理的二八法则 发现“关键的”人力资本 抓住重点,善于授权 提携部属,增加力量 留作最优秀的员工 商业谈判的二八法则 投资创业的二八法则 下篇 个人幸福的二八法则 工作的二八法则 人际交往的二八法则 生活幸福的二八法则 追求成功的二八法则 二八时间管理法则 个人习惯培养的二八法则

<<二八法则>>

编辑推荐

了解二八法则，获得一种认识世界的奇妙方法，改变生命。

运用二八法则，合理分配人生资源，提高收益，获得成功。

生意中20%的顾客，带来80%的利润；社会中20%的人群，却拥有80%的财富；生命中20%的时间，却带来了80%的快乐…… 在原因与结果，努力与收获之间，普遍存在着不平衡的关系，即20%的付出，却能获得80%的收获；20%的原因，却能产出80%的结果。

如果我们能够知道产生80%收获的，究竟是哪20%的关键付出，那我们就能事半功倍了。

《二八法则》详细分析了二八法则的概念、方法，以及在营销管理、投资理财、谈判交际、人生幸福等方面的应用。

说明二八法则不仅是分析问题的方法，而且是一种思维方式。

它不只适用于企业经营管理，还与每个人的幸福息息相关。

<<二八法则>>

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>