第一图书网, tushu007.com

<<经商三宝>>

图书基本信息

书名：<<经商三宝>>

13位ISBN编号：9787509002605

10位ISBN编号：7509002605

出版时间：2007-9

出版时间：当代世界出版社

作者：中石

页数：246

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

初涉商海的新手常犯盲人摸象的错误，只学到了一鳞半爪就自以为是，这样怎么可能成为全面的商业人才呢？　《经商三宝》便是要从做人、做事、做生意三个方面齐头并进，将你锻造成为全面的商界精英。
三足鼎立，三宝并用，你便能崭露头角，立于不败之地。
千般易学，一窍难求，经商的三宝诀窍已经呈现在你面前。
你大展身手的时候到了！

书籍目录

做人篇第一章 经商要以做人为先1 提高别人对你的信任度希冀别人信任，是心理趋向成熟的一种良好的愿望；得到别人信任，则是人际交往的一大课题。
2 掌握自我推销的方法现代社会是个酒香也怕巷子深的年代，你就像一个产品，不做广告就很少有人知道你的名字，了解你的品质和能力，你就会缺少别人的认可和欣赏，常常被人遗忘。
3 以积极的心态走向社会如果一个人决心获得某种幸福，那么他就能得到这种幸福。
这就是心态产生的力量。
4 人缘的层次越高越好立志创业的人，不应该过分地依靠旧友，而要不断地建立新的人缘。
重要的是通过新的人缘扩大自己的世界，扩大视野。
5 成就大事业以勤为本一个人的能力，尤其是专业知识、工作规划以及处理问题的能力，都不是三两天就可以培养起来的，但只要“勤”，就能有效地提高自己这方面的能力！
6 用知识品牌包装自己在现代这个激烈竞争的时代，任何东西都是不可靠的，不长久的，惟有知识才能经久不衰，让自己在社会上立于不败之地。
7 说得体的话，做得体的事一个具有高尚的情趣，优雅的气质，潇洒的风度的人总是备受欢迎的。
8 经商要以做人为先其实经商的目的只有一个，就是赚钱，但只有先做好人，才能赚大钱。
9 成功需要你惜时如金希望自己能获得成功的人都应该切记：昨天是一张注销的支票，明天是一张期票，今天是手上的现金。
因此，只有今天是我们惟一能利用的时间。
10 拥有更多失败的经验人们常常以为成功者一定有许多成功的经验，其实恰恰相反，每个成功者都有许多失败的经验。
区别在于，成功者从失败中汲取教训，百折不挠，而失败者则沉湎于痛苦，不能自拔。
……做事篇做生意篇

章节摘录

不要轻易暴露自己的情感　　生意人无须像曹操那样“奸”到极点，只要做到不为物喜，不为物悲，尽量控制自己的感情，不要使自己的情绪失控，也就足够了。
人虽然是感情动物，但身为老板，需要总管公司里的大小事务，在下属和员工面前，并不能将自己的喜怒哀乐完全给下属知道。
因为，老板一会儿表现出欢天喜地，手舞足蹈，一会儿又像狮子般怒吼，或者眼角流出泪花儿，会给下属一个喜怒无常的感觉。
在和客户谈判时，绝对不能让对方了解自己的心理活动，即使你对这笔生意极其感兴趣，也不要轻易表现出来。
因为做生意是相互的事，你越表现得感兴趣，越表现得迫不及待，对方为了赚取更大的利润，反而会“拿你一把儿”，有意抬高价格逼你就范。
相反，如果你表现得平静如常，对方由于摸不准你的心思，他为了做成这笔生意，可能会一下子开出令双方都满意的条件，使生意很快做成。
俗话说“欲速则不达”就是这个意思。
有位学过心理学的公关小姐，一天和同伴上街买东西时做了个非常有趣的试验：她的同伴径直走到一服装摊位前，指着一条裙子问价。
并且表现得对这件衣服很感兴趣。
货主报价80元，经过好一番艰苦的讨价还价，最后总算以65元买了下来。
半小时后，公关小姐也来到同一个摊位，但她没有老远就盯着那条裙子，而是故作漫不经心的样子慢慢走过去。
她先问了一条短裤的价格，又看了一种长筒丝袜，最后才顺便问了一下：“这条裙子多少钱卖？
”摊主报价仍然是80元。
她回道：“50元还差不多！
”并做出一副要走的样子。
“55元，半卖半送怎么样？
”摊主赶紧说道。
“不，超过50元我不要！
”　　……

第一图书网, tushu007.com

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