

<<特朗普的经商传奇与韬略>>

图书基本信息

书名：<<特朗普的经商传奇与韬略>>

13位ISBN编号：9787511303486

10位ISBN编号：751130348X

出版时间：2010-6

出版时间：中国华侨

作者：王一韦

页数：273

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>

## <<特朗普的经商传奇与韬略>>

### 前言

美国成功人士的典范——唐纳德·特朗普，是一个富有传奇色彩的亿万富豪、房地产大亨。

这是所有房地产投资者期望达到的最高境界和人生质量：金钱和地位。

他在把自己的兴趣扩展到地产、博彩、体育、娱乐业的过程中，不断重新诠释着完美的标准。

2004年，特朗普成为美国全国广播公司（NBC）的合伙人，并出任《学徒》电视节目执行制作人。

节目一举成为该季收视率最高的新节目。

他和NBC共同拥有世界最大的三个选美比赛的所有权和播出权。

在纽约市，“特朗普”这个名字代表着最佳的地段、最豪华的大厦。

特朗普集团是全球最大的酒店、赌场、高尔夫俱乐部的经营者之一。

如果说麦当劳经营的不是快餐而是房地产，那么我们就可以说特朗普经营的不是房地产而是娱乐业。

奢华和张扬是特朗普的代名词。

特朗普除了拥有超豪华别墅、私人游艇和飞机等高档奢侈品外，他常常语出惊人，用近乎嚣张的言语和行为刺激人们的神经。

有些厌恶他的人指责他为“浅薄庸俗的暴发户”，但一般人不知，他这些特立独行其实只是自我营销的一种方式而已，其目的就是推广“特朗普”这个品牌。

有人做了一个成功要素模型。

位于这个金字塔模型顶端的是“信任”，然后依次是“知名度”和“品牌”。

赢得用户的信任是长期成功的保证，而知名度和品牌又恰恰是赢得用户的依据和基础。

特朗普是一位超级营销专家和战略家，他利用媒体把他“特朗普”的个人品牌推广到了极致。

## <<特朗普的经商传奇与韬略>>

### 内容概要

从一名普通的大学生到亿万富豪，从事业的顶峰到破产的边缘后又东山再起；从结婚到离婚后的再婚；从不合格的丈夫到受子女尊敬的父亲；从令人讨厌的暴发户到受社会认同的大商家；他即是一个有血有肉的普通人，又是一个充满神奇色彩的商人。

## <<特朗普的经商传奇与韬略>>

### 作者简介

作者：（加拿大）王一韦（Edward Wang）王一韦，出生于中国上海，毕业于加拿大西蒙弗雷泽大学，长期从事中加商业合作。

自1992年起，组织和参与了多个在华投资的大型项目，涉及无线通信网络、进出口贸易、房地产开发和企业融资等领域。

## &lt;&lt;特朗普的经商传奇与韬略&gt;&gt;

## 书籍目录

引言第一章 打造个人品牌一、“大于真人”的商神形象1.经商才华自幼而来2.选读“沃顿”，商都扎根3.加入“LE”，广交朋友4.第五大道，标新立异5.我行我素，褒贬由人韬略一：心想大事二、不屈不挠的谈判高手1.兴建“凯悦”，点石成金2.“东方穿梭”，囊中之物3.选美大赛，欲擒故纵4.“通汽”大厦，以小博大5.大小谈判，亲力亲为韬略二：利用杠杆三、地产开发的金字塔招牌1.金字招牌，精心打造2..最高公寓，唯我独尊3.人弃我取，志在必得4.租客拒迁，学会变通5.事业嗜好、合二为一韬略三：避免买贵四、博彩行业的资本游戏1.赌场酒店带来醒悟2.地产、博彩取舍难分3.假日酒店自投怀抱4.同行对手赐予良机5.日本赌徒，败走麦城6.“胜地国际”，祸福并存韬略四：攻中有守五、东山再起的制胜秘方1.逆境生存要识时务2.无情商人也会感恩3.赌场上市，债务重组4.借力“通电”，重塑辉煌5.以往教训值得借鉴韬略五：临危需变，第二章 倾心推销自己一、与狼“共舞的公关艺术”1.“自我推销”的意义2.利用负面新闻的价值3.做自己的公关大师4.学会如何和记者打交道5.对传媒的穷追不舍6.与《福布斯》的“身价之争”韬略六：成为“焦点”二、开创品牌的营销策略1.推销自己和创造品牌的关系2.如何对公众产生影响力3.打造品牌的三大法宝4.“真实夸张法”的利弊韬略七：“出位”宣传三、“以人为本”的经营理念1.管理既是科学又是艺术2.培养忠诚度的重要性3.和名人交往是生意的一部分4.尽量不要远离你的生意5.“魔鬼”尽在细节韬略八：请好助手第三章 拓展名人效应一、名利双收的电视明星1.别出心裁的“真人秀”2.《学徒》带来的挑战3.《学徒》的最大赢家4.从《学徒》中得到的启示5.中国版的特朗普和《学徒》韬略九：结缘传媒二、无孔不入的品牌效益1.名人效应，处处占优2.只做第一，名系迪拜3.顶级豪宅，身份象征4.“世纪婚礼”并不昂贵韬略十：精打细算三、不可多得的“商人圣经”1.著书是最佳的交流手段2.建立正确的财富观3.传播成功之道不遗余力韬略十一：改变思维四、强势人物的好胜个性1.对待不友好的记者和分析员2.对待不合作的生意伙伴3.对待不忠实的朋友韬略十二：加倍反击五、多姿多彩的家庭生活1.三次婚姻2.破碎家庭也能培养出好孩子3.小唐纳德的风范4.美丽与智慧并重的伊凡卡韬略十三：玩世“不恭”综述特朗普的成功要诀一、激情二、偏执三、乐趣

## <<特朗普的经商传奇与韬略>>

### 章节摘录

上世纪70年代的后期和80年代，唐纳德·特朗普逐步形成了其三大经商战略。

这些战略已成为了他经商生涯的标记和宗旨。

特朗普的第一大经商战略是建立自己的名声。

从选读名校沃顿商学院到加入曼哈顿的“LE”名人会所，他很清楚一个道理：如果自己想从一个无名小卒变成一个大名鼎鼎的商界大亨，除了需要结交有名气的成功人士、建立起必要的人脉关系外，他还必须建立起自己的名声，而好的名声必须建立在具体的成就上。

有人说：一家公司最主要的资产就是人才和品牌；-个人最大的资产是诚信和名声，又称个人品牌。

其实，诚信和名声两者是不可分割的，没有诚信，就不可能有好的名声；只有建立在诚信基础上的名声才经得起时间的考验。

作为一名初出道的房地产开发商，特朗普建立起名声的捷径就是建造最大的、最高的、最豪华的、质量最佳的大厦。

这些大厦也必须是管理得最好、租金最贵、租给最尊贵客户，或者售价最高、卖给最富有和最出名的人。

通过这些，他就会很快地建立起自己的信誉和名声。

此外，特朗普开始意识到新闻传媒是帮助他传播名声的最佳通道。

如果他所建的，无论是最好的公寓还是最大的赌场，都会被媒体报道，甚至成为头版新闻，那么这些都是他建立名声最有效的免费广告。

余不讳在《摆谱》一书中指出：“名声是外界对一个人的认识与评价。

由于它具有公认性与一定的稳定性，名声一旦形成，就成为个人可以调配的重要资源。

”特朗普通过建立名声为开创个人品牌打下了基础。

## <<特朗普的经商传奇与韬略>>

### 编辑推荐

《特朗普的经商传奇与韬略》是由中国华侨出版社出版的。

<<特朗普的经商传奇与韬略>>

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>