

<<商界黑带九段>>

图书基本信息

书名：<<商界黑带九段>>

13位ISBN编号：9787515308777

10位ISBN编号：751530877X

出版时间：2012-7

出版时间：中国青年出版社

作者：伯克·富兰克林

页数：254

字数：180000

译者：白洁,罗海峰

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>

<<商界黑带九段>>

前言

这是一本不同寻常的商业书籍。

在此之前，我从未想过要写一本商业书，因为市面上已经数不胜数了。

我不会一个劲地推荐你购买和阅读它，还是先让我告诉你一些有关我的故事吧。

自从1980年以来，我已经参加过大大小小不下200个研讨班——包含商业，个人成功，销售，合作等各个领域。

一个偶然的机，我开始想要拥有自己的公司，我想要尽可能地了解人性，包括我自己，创立，运营并管理一个成功的企业。

我意识到，所有现实都只不过是一种观念，当我改变了我的观念，一切都改变了……陌生人打来的电话不断地响起，订单不断地增加……在我创立JIAN公司的同一年，我开始学习跆拳道和武术，现在我已经达到了黑带级别。

我学会了驾驶飞机在天空翱翔。

我发明了BizPlanBuilder商务应用软件，目前全球有超过200万商业人士在使用我们的软件。

我曾经在德州仪器卖电子元件，也曾经在森普视觉公司做采购，你能在苹果，惠普，富士，天腾电脑的形象宣传片里找到我，我也出现在雪弗兰，本田，丰田的电视广告里。

相信我，如果没有什么新的有用的东西告诉你，我是不会同意写这本书的。

这就是本书，我有很多要说的，虽然我说得很快。

我会与你分享很多奇闻趣事，并帮你保持清醒的头脑。

虽然这本书的每一章都足够写成一整本书，但我相信你能够一点即通，并让它们为你所用。

阅读这本书，我保证你能够从它里面获得更多。

<<商界黑带九段>>

内容概要

黑带在跆拳道里意味着力量、速度、柔韧以及敏锐，也象征着不受黑暗与恐惧的影响，是实力的体现，更是一种荣誉和责任。

商界黑带高手也一样，在本书中你将看到最出奇制胜的商战精髓，百试不爽的谈判谋略，活学活用的商业智慧，逆境求生的商场真功夫，以及如何使用如同空手道大师般的“精神自律法”。

本书从经济、财务、人事、营销、广告、媒体、管理到经营，提供最佳的商业指南，帮你用最短的时间，破解商场之道，学会最颠扑不破的商业法则。

不管你是大企业家、小企业主，企业的管理、销售人员，还是普普通通的职员、学生，或纯粹对商业感兴趣，这本书都是适合你的。

它必将颠覆你的思维，提升你的职场竞争力！

<<商界黑带九段>>

作者简介

伯克·富兰克林 (Burke Franklin) JIAN软件公司的创始者兼CEO，全球最受欢迎的商业计划软件BizPlanBuilder的发明人，目前，全世界已超过200万人使用其开发的软件并从中获益。伯克拥有30多年的企业管理、营销和销售经验，曾获全球商界推崇的世界最具影响力的国际商业奖项——“安永年度企业家”提名。除了在商界大有作为以外，伯克兴趣广泛，他是跆拳道黑带高手，并取得了私人飞机驾驶执照和潜水员证书。

<<商界黑带九段>>

书籍目录

序
引言
准备篇
鞋匠的孩子没鞋穿
为什么聪明的人反而学不好
做自己的教练
垃圾工人的发家史
动用另外95%的大脑
全神贯注
见好就收？

消极带来的麻烦（千万不要读这一章！）
进阶篇
冒犯人？
别担心
不怕没方案，就怕没问题
偶尔偏离轨道不要紧
商业黑带九段
做你喜欢的，钱自然会来
对攻击你的人说谢谢
商界成功的20种途径
别用破产躲避债务
效率篇
快速执行
6点前离开办公室
高效沟通的秘密
把要带的东西和车钥匙放在一起
快速反应
不按计划行事也无妨
要么等着撞大运，要么现在就开始改变
不找借口找方法
销售篇
客户为什么犹豫
给客户一个购买的理由
盯紧销售
三秒钟抓住顾客的注意力
巧用语音信箱
把东西卖给能影响你客户的人
销售3.0
客户篇
不用显得比客户懂的多
被客户拒绝是好事
给客户抱怨的机会
策略篇

<<商界黑带九段>>

利用竞争对手来盈利

创业走捷径？

请慎重

只用小学数学也能赚钱

钱生钱的简单技巧

比竞争对手的价格高出一点点即可

成为虚拟企业的一部分

内部创业

投资星巴克，请先爱上咖啡

招聘篇

别盲目招人

雇佣朋友？

请三思

稀奇古怪的面试题

用兼职的方式雇佣专家

管理篇

要么领导，要么服从，要么别挡道

领导力？

员工真的明白你说的意思吗

给予员工肯定

破解领导者困境

推广篇

掌控媒体

感谢信里的植入广告

广告宣传，如何不浪费一分钱

怎么说，就怎么写

<<商界黑带九段>>

章节摘录

某天晚上当我在上跆拳道课时，我表现得非常差劲，我被对手逼得节节后退，疲于防备，而不能灵活应对。

再被痛打了好几次后，我突然走起神儿，想着是否我也像现在这样正狼狈地管理着自己的公司。

在离这一局结束还有一分钟的时候，我决定勇敢地面对，全力以赴应对挑战。

猜猜结果如何？

我开始扭转被动的局面，并且渐渐赢得比赛。

确实，我的公司当时经营得也很不景气，我需要唤醒自己，重新注入生命的活力。

我的跆拳道训练让我明白，我自己在管理公司这件事上有多么懒惰。

年幼的时候我曾经学过中国武术，特别是截拳道，李小龙创造的那些武术让我印象深刻。

李小龙常说“无招便是招”、“静如止水”，我自己把它解读成：要开放，也要随机应变。

在看过李小龙的电影以及我亲身参与了武术训练后，我发现日本的管理方式上也有着空手道的特点和智慧，就像电影中的大块头还没反应过来是什么就被快速击中了。

很多美国和欧洲的汽车制造商也一样，被日本人迎头痛击，却只能茫然不知所措。

当美国管理者还谈论着“全垒打”或者“触地得分”的方式时，日本的管理者已经开始施行有技巧、操作性强，令人惊讶的管理方式了。

也许正是因为他们一直伴随武术精神长大，而不是玩着棒球或者足球长大。

武术让我们就能够更加关注细节、超越自我，提高个人以及全公司的参与度，为成功做好准备。

在这样的情形下，一切的行动就带来不可思议的力量，旺盛的精力以及精准的目标。

这也就是为什么我一周要上四次跆拳道课，它不仅仅教你拳脚功夫，更重要的，它是一种哲学的深层应用，并且为商业带来直接的启示和引导。

应用于商战有一次，我们正在与一个大型软件零售商的采购和销售经理进行谈判，他们的策略是：要求我们将广告投入提高到十万美元——一个他们认为最后能够产生一百万美元销售额的对应值。

但是十万美元对我们来说已经是我们能够承受的最大极限了。

我当时就像热锅上的蚂蚁，急得团团转。

突然，我想起自己在跆拳道课上的那次经历，如果当时我的反击管用的话，那么这一次也一定会管用。

当我回答：“没问题，如果我们承诺二十万美元的广告投入，你们能够保证将销售额提高到两百万美元吗？”

对方惊呆了，他们没有料到我们会来这一手，但我可是认真的。

虽然那时我们并没有足够多的钱，但是我们有一整年的时间可以完成这个目标。

如果他们对自己的销售能力那么确定无疑的话，这根本就不成问题。

现在，轮到他们成热锅上的蚂蚁了。

我们在这场商战中成功通过了考验，你赚了局面，而对手也郑重地将我们列入可以一起合作的供应商名单中。

那一年，我们实际投入的广告费用达到了12.5万美元。

<<商界黑带九段>>

媒体关注与评论

<<商界黑带九段>>

编辑推荐

<<商界黑带九段>>

名人推荐

<<商界黑带九段>>

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>