

<<生意人能做不能说的9大心计>>

图书基本信息

书名：<<生意人能做不能说的9大心计>>

13位ISBN编号：9787563926565

10位ISBN编号：7563926569

出版时间：2011-3

出版时间：白智慧 北京工业大学出版社 (2011-03出版)

作者：白智慧

页数：261

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>

<<生意人能做不能说的9大心计>>

内容概要

《生意人能做不能说的9大心计》结合中国人的心理特点、人际关系特点和现代商业理念，以众多经典的案例和生动幽默的语言，揭示了许多成功商人秘而不宣的经商绝学。通过决策定位、投资理财、省钱借钱、要账讨债、规避陷阱等九个方面，全面讲解生意场上的种种秘密。那些正在商海中奋战，或者有心在商业领域中一层身子的人们，如果能好好地钻研一下这本书中的用心之计、用智之谋，那么即使有再多再大的难题，都会迎刃而解。

<<生意人能做不能说的9大心计>>

书籍目录

第一章 做好决策定位的心计做熟不做生，轻车熟路好赚钱可落实的、切实可行的目标细分市场，做好定位给产品质量设计一个高定位抓住身边的好创意，并付诸实施扬长避短，发掘自己的潜能紧跟形势，调整目标定位能预测，善决断，抓住各种机会投资决策要做到审时度势经营得法就能点石成金通盘策划，后发制人在危机面前更要沉着冷静将目标锁定新兴产业创新求异，企业才能长盛不衰从小事做起，从小钱赚起无需资本投入的生意地位第二章 巧抓心理促成交的心计了解各类顾客的特征乔·吉拉德的推销诀窍教你更好地开发顾客消费者购买心理的把握驾驭好价格这匹“野马”介绍商品应注意的技巧促成各年龄段顾客成交的方法有效成交的促成方法小技巧促成购买薄利不一定多销，厚利也能多销废电缆的价值差别只因一句话换个“身份”说话促成销售长久的客户带来长久的利益第三章 投资理财、更多获利的心计首先要有正确的投资观念财富属于有创意的人让钱生钱，有投资才有获利.....第四章 省钱借钱、解决资金问题的心计第五章 谈判磋商、争取有利条件的心计第六章 关系利益取舍的心计第七章 增强形象魅力的心计第八章 要账讨债的心计第九章 规避陷阱、自我保护的心计

<<生意人能做不能说的9大心计>>

章节摘录

版权页：第一章 做好决策定位的心计做熟不做生，轻车熟路好赚钱在动物界，几乎每一食肉动物都有自己的领地。

在这个领地里，它就是王，它不允许别的动物涉足它的领地半步。

人类社会发展到今天，早已不再是占山为王的时代了。

只是我们可以从动物界的这一现象中受到一种启示，学到我们事业成功的经验——做熟不做生。

发展我们的事业，要先从我们熟悉的领域做起，不要轻易地改弦更张，更不要随随便便地去追赶所谓的“热门”。

在股票市场上，不管指数是红是绿，也无论大盘是涨是跌，每天都有股票飘红，甚至每天都有股票涨停板。

但这是不是就意味着人人都能赚到大钱呢？其实，我们稍微想一想，就可以对这个问题有个明确的回答，股票市场既然是个市场，自然有钱有赚，如果人人都能赚到大钱，那么，谁来赔钱呢？在股市上泡过的人几乎都知道，股市上最忌讳的就是追涨杀跌。

这是有过几年“股龄”的人都懂得的道理。

但是，在实际操作中，中小散户很少有人不追涨杀跌。

这也难怪，别的股票都在上涨，唯独你手中的股票得了病一样，脸儿总是绿的，这时候你怎么办？你说：“我就是捂着，肯定有机会的。”

但第二天依旧，第二个月依旧，甚至到了第二年，你手中的那支股票还是那副德行，要死不活地趴在那里不动，而别的股票翻几倍的都有了。

你忍不住了，就将它卖了，去追逐市场上的所谓“热门”。

可过了没几天，你就发现你手中的“热门”变凉了，把你深套其中，而你刚卖出没几天的那支股票却邪门儿了似的活蹦乱跳，天天在上涨，似乎那些投资机构到处打听，看你卖了没有，他们好像就等着你手里的那几自股。

股票市场是这样，其他事情其实也一样。

你自己熟悉的领域，你自己熟悉的工作，就好像原来你手中的那只股票，你跟它已经很熟了，甚至有感情了，对它的规律基本也掌握了，总之，对你来说已经是轻车熟路了，再坚持下去很快就成功了。你这时“弃熟就热”，到一个你一窍不通、一点儿不懂的领域，就好比这时候你“盲目换股”，肯定会被“套牢”的。

当然，我们不是说你一辈子就别挪窝。

俗话说：“树挪死，人挪活。”

如果你在原来的领域确实没有前途，而且你丝毫也没有工作的热情，你换个岗位也无可非议，甚至还应该鼓励。

这种情况毕竟比较特殊，对我们一般人来说，这样做完全可以理解。

但如果你是觉得别的行当特赚钱，便匆匆忙忙地上阵去搏杀，那肯定是会败下阵来。

<<生意人能做不能说的9大心计>>

编辑推荐

《生意人能做不能说的9大心计:精明的商人一定要有心计》为你揭示经商的秘诀，诠释商场的规则。做生意不是凭感觉、凭运气，而是要讲心计、讲实力。玩转这些心计，你就能在生意场上左右逢源，事事如愿。

<<生意人能做不能说的9大心计>>

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>