<<21世纪商势>>

图书基本信息

书名: <<21世纪商势>>

13位ISBN编号: 9787800284144

10位ISBN编号:780028414X

出版时间:1999-01

出版时间:现代出版社

作者: 贲恩正

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

<<21世纪商势>>

内容概要

本书主要面向现在及将来的企业经营管理者。

书中不仅有古人运筹帷幄的智谋韬略,更有当代经营大师们纵横捭阖的致胜秘诀;东方儒家传统文化与西方科学管理方法交相辉映,展现出企业经营艺术的精妙绝伦之处。

本书最突出的特点是:以丰富详实的商战案例为背景,从明势、借势、造势、运势、增势五个方面勾勒出21世纪经营韬略的概貌,并进行具体而深刻的阐述,既含丰厚的理论内涵,又有很强的实用性,易为企业界人士理解与借鉴。

21世纪是充满机遇与挑战的时代,唯有"明势"才能"造势";"借势"才可"增势";"运势"得当方可成事。

探索"五势"之道,是本书的主旨,也应是未来经营管理者孜孜以求的目标。

<<21世纪商势>>

书籍目录

前言

明势篇

- 一、世纪末的风云变幻
- 1. 冷战结束、群雄并起
- 2. 金融危机
- 3. 西方不亮东方亮
- 4. 跨国公司的兴起
- 二、新世纪的庐山面目
- 1. 高科技的时代
- 2. 中国的崛起
- 3. 文明的冲突
- 4. 经济全球化
- 5. 网络社会
- 6. 未来人的消费
- 三、经商者的未来之路
- 1. "儒商" 世纪的呼唤
- 2. "地球村"里做买卖
- 3. 创新 生命之源

借势篇

- 四、巧妇能为无米之炊
- 1. 尤伯罗斯"空手"办奥运
- 2. 牟其中"借机飞天"
- 3. "草船借箭"古今谈
- 五、凭借好风上青云
- 1. 微软:"大树底下好乘凉"
- 2. 健力宝的"体育公关"
- 3. 天安门前做广告
- 4. "人头马"驰骋东方
- 5. "水淹七军"的启示
- 六、他山之石,可以攻玉
- 1.派克公司:成也借势,败也借势
- 2. 日本人借"势"发财
- 3. "代劳力"的教训
- 4. 麦当劳"立地第一"
- 5. 靠科技革命发家的索尼公司

造势篇

- 七、万丈高楼平地起
- 1. "丰田"之路
- 2. "长江实业"从无到有
- 3. 白手起家的麦多克
- 4. "高筑墙、广积粮、缓称王"
- 5. 赤脚踏上成功路
- 6. 小刀片造就大富翁
- 八、千军易得,一将难求
- 1. 艾柯卡救活克莱斯勒

<<21世纪商势>>

- 2. 三顾茅庐定天下
- 3. "推销之神"盛田昭夫
- 4. 菲亚特的救星
- 5. "塑胶大王"的用人之道
- 6. 百事可乐公司的"三字经"
- 九、众志成城,坚不可摧
- 1. "参与式管理"卓有成效
- 2. "管职工"与"职工管"
- 3. 日本的合理化建议运动
- 4. "松下精神"的力量
- 5.独树一帜的"劝导报告"
- 6. 令人神往的"惠普现象"
- 7.IBM的工作礼节
- 8. "将相和",企业兴
- 十、锦心绣口,名满天下
- 1. "空中飞车"显奇功
- 2. "阿迪达斯"的广告战略
- 3. 秦池酒厂再夺标
- 4. 姜文与太空酒广告
- 5.奔驰公司的"悬赏广告"
- 6. "草珊瑚"以广告制胜
- 7. 辉瑞公司攻心为上
- 8. "西铁城"从天而降
- 9. 起死回生的广告
- 10. "连续攻击"的广告大王 运势篇
- 十一、运筹帷幄,决胜千里
- 1. "世界船王"的经营谋略
- 2. "未卜先知"的郭芳枫
- 3. 给CBS公司带来福音的人
- 4. 无所不保的劳埃德公司
- 5. "本田"走向世界的秘诀
- 十二、不战而屈人之兵
- 1.IBM攻击IBM/179
- 2.安氏公司以静制动
- 3. 范旭东"围魏救赵"
- 4.法国白兰地巧占美国市场
- 十三、奇招敢为天下先
- 1. 二亿法郎的"广告"
- 2. 推销飞机的奇招
- 3. "聚件成套"显奇功
- 4.投资奇才蔡志勇
- 5. 淘金不如卖药
- 6.违反常规的"厚利多销"
- 十四、知己知彼,百战不殆 1.伯格金挑战麦当劳
- 2. 三菱与三井的"海陆战"

<<21世纪商势>>

- 3. "精工"击败"欧米加"
- 4. 暗藏杀机的商业谈判
- 十五、兵贵神速,先发制人
- 1. 苹果公司崛起之谜
- 2. "船王"的迅猛行动
- 3. "巨人"腾飞之路
- 4. 一句话引出的行业
- 5. 抢先一步赚大钱

<<21世纪商势>>

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