

<<经商百诚>>

图书基本信息

书名：<<经商百诚>>

13位ISBN编号：9787801208521

10位ISBN编号：7801208528

出版时间：2004-10-1

出版时间：中国华侨出版社

作者：王志刚

页数：280

字数：270000

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>

## <<经商百诫>>

### 内容概要

商人所置身的社会和周遭环境正在发生着日新月异的变化，而商人必须不断地充实和改进自己，才能适应这种变化。

商人在社会公众心目中的地位正在日益强化，这不仅仅是因为商人的行列中新的冒险者的不断涌现，而且也得益于财富的大量积累。

后者是当今社会庞大的企业规模和庞大的市场的必然产物，它为商人提供了广阔的发展空间，使商人成为对社会有着独特贡献的人。

面对金钱的诱惑，一些人摩拳擦掌，跃跃欲试，准备下海“捞”一把，他们只看到了利益，没有意识到商场中的危险。

还有一些人，他们高挂“此处危险，请勿靠近”，畏商场如“猛虎”。

他们看到了经商的危险性。

但这些人终其一生，也不会有所作为，就像普通人一样，不愿冒险，只安心于每月的那点工资。

其实，只要我们摆正心态下“海”，对商场有一个全面了解，并能从容应对商场中的一切活动，如此进入商海就有如鱼儿得水，任你遨游。

## &lt;&lt;经商百诚&gt;&gt;

## 书籍目录

001. 希望要寄托在自己身上，靠人不如靠自己 002. 抛弃消机心态，财富源于你的积极心态 003. 不知道爱哪行，你就不要经商 004. 不要见钱就想赚，要赚自己能赚的钱 005. 抓住市场痒处，饱和未必无市场 006. 死守经验不如无经验 007. 相对而动，不要满足现状 008. 热门不一定吃香，寻找市场的冷门也有出路 009. 杜绝弄虚作假，奸商成不了大气候 010. 单干很难成大事，合伙经营好处多 011. 节流就是开源，省钱也是赚钱 012. 少与朋友做买卖，提防熟人“宰”熟人 013. 商场谋近利，做人求远交 014. “故弄玄虚”，吸引顾客眼球 015. 做生意要有目的，想发财要有目标 016. 压力就是动力，动力也是压力 017. 经商要多谋善断：七分盘算，三分魄力 018. 有时放弃小利也能赚大钱 019. 商不厌诈，防范之心不可无 020. 经商赚钱心莫急，为人处事多稳重 021. 把握商机胜于等待商机 022. 商业经营要活络，定势思维难赚钱 023. 拾人牙慧没出路 024. 一鸟在手胜过十鸟在林 025. 将错就错：失之东隅，收之桑榆 026. 不做钱的奴隶，要做钱的主人 027. 时间就是商机，时间就是金钱 028. 闭门造车难收获，利用信息好赚钱 029. 商机在市场中不在想像中 030. 经商是超前预测，才能占领市场先机 031. 善于利用社会舆论 032. 敢冒风险能赚大钱 033. 经商无小事，管理是关键 034. 内乱是致命的伤，稳定团结才能赚钱 035. 不要只贪图眼前利益，还要有长远目光 036. 明察秋毫，减少盲目投资 037. 好猫追着老鼠走，营销随着市场变 038. 和气和财，不可因讨价还价而翻脸 039. 量力而行，能进能退 040. 尽量少投资利润高，风险大的项目 041. 服从特定口味，生意才能做大做强 042. 更新经商观念，跟上时代步伐 043. 有利共享，竞争也要合作 044. 经商不能蛮干，赚钱要靠巧劲 045. 学会不断的赚钱，得意不要忘形 046. 不要小看比你弱的对手 047. 市场定位一定要准确 048. 经商一定要慎打价格战 049. 小聪明难在商场立足 050. 贪多嚼不烂 051. 商场有陷阱，粗心大意要不得 052. 要做公平商人，莫贪小便宜吃大亏……

#### 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>