第一图书网, tushu007.com

<<李嘉诚金牌经营>>

图书基本信息

书名：<<李嘉诚金牌经营>>

13位ISBN编号：9787801798121

10位ISBN编号：7801798120

出版时间：2009-6

出版时间：中国致公出版社

作者：商智

页数：278

字数：190000

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

前言

李嘉诚，一位白手起家的亿万富翁，一位时刻关心着祖国现代化建设事业、捐献巨资发展祖国文化教育事业和社会福利事业的爱国商人，他的名字早已传遍了祖国的大江南北。
李嘉诚连续6年荣膺世界华人首富，连续8年雄距港商首席，他是当代最成功、最杰出的商人之一，成为无数渴望成功的商人心目中的偶像。
在中国香港，李嘉诚俨然是财富和成功的化身。
他具有传奇般的人生历程：在抗日战征期间，李嘉诚跟随父母辗转来到了香港，由于父亲的不幸早逝，他年纪轻轻便步入社会，担起了生活的重担。
他曾经是一名擅长于察言观色的茶馆堂倌；曾经是一个尽职尽责的商业推销员；曾经是一个雄心勃勃的塑胶花工厂厂主；曾经是房地产、在股市中屡战屡胜的大赢家……他创造了一个又一个的财富神话。
一个在困境中成长起来的少年是如何在商海中拼搏奋斗而成为万人瞩目的亿万富豪？
他是如何获得了亿万元巨额资产的？
他的成功经验给我们做人处世留下了怎样的启迪和借鉴？
笔者认为，李嘉诚的成功是得益于在逆境中自强不息的奋斗精神，得益于胜人一筹的经商观念和灵活多变的商业谋略，得益于与人为善、兼济天下的人生理想。

<<李嘉诚金牌经营>>

内容概要

《李嘉诚金牌经营（最新版）》介绍了：李嘉诚是中国人民的骄傲，也是世界人民的骄傲，他不仅创造了财富神话，而且为我们树立了成功的榜样。

这是一本介绍经商经验的书，讲的是华人首富李嘉诚的人生体会和经商智慧。

艰难的人生道路，曲折的创业经历，使李嘉诚懂得了勤奋、信用和学习是人生的最大财富，而胆识、才气和运气也是成功不可缺少的因素。

实际上，无论什么样的商人，都各有其道，虽然所经营的实业不同，但其中的道理都是一样的。

谁都不希望自己永远做小生意或失败的生意，但生意都是由小到大或先失败而后成功。

因此，做生意不光需要一股子狠劲，还需要更多的商战智慧。

书籍目录

前言理论一 正字为先——做正直商人，光明正大赚钱　1．生活简单，心态端正　2．进取中要以大局为重　3．扶危济困，商之侠者　4．关键时刻，亲自挂帅　5．名誉至上，贵比生命　6．得人心者是大赢家理念二 诚字为本——商道亦人道，诚信也是本钱　1．以诚信感召，奠定企业不败之基　2．重情重义，以德报德　3．拥有了诚信，就等于拥有了成功　4．要立事，先立信　5．信誉要实实在在，不要夸夸其谈　6．诚信是企业成功的保证理论三 产字为标——立创业之志，积累创业资本　1．苦难磨练成功的意志　2．读书可以立身，好学亦成儒商　3．积极进取，事在人为　4．靠人不如靠己　5．勤奋敬业，功到自然成　6．注重细节，善于观察　7．自己做老板最潇洒　8．一直把目标定在前方　9．幸运成功一时，努力成就一世理念四 闯在当下——勇气最可贵，拿出创业勇气　1．看准目标就不能半途而废　2．亮出新招，开拓市场　3．知己知彼，一鸣惊人　4．居安思危，敢于推陈出新　5．权衡利弊，斗智不斗力　6．看准时机，开拓事业做老板　7．事业之成败在于不断调试理论五 博在心中——以巧制胜，不逞匹夫之勇　1．逆境拼搏，好运临门　2．必争之地，必有必争之利　3．处变不惊，逆流而上　4．巧妙筹划，四两拨千斤　5．以小搏大，用1万元做10万元的生意　6．一分耕耘，一分收获　7．牺牲小利，赢取大利理念六 纳要广博——广纳人才，人才是立事之本　1．大胆起用新人　2．用外籍员工为公司注入活力　3．用人之道：科学化、专业化、年轻化　4．把“客卿”看成是企业的添加剂　5．重用专业型人才　6．优化组合，人尽其才理念七 识要长远理念八 稳中求进理念九 情字感人主要参考文献

章节摘录

弄清楚大局后，李嘉诚又分析了长江厂的运营情况。
自创立以来，长江厂主要生产塑胶玩具和日用品这两类产品，虽然样式上前前后后也变化了几十款，但变化的原因不是厂家想设计成什么样子就设计成什么样子的，而是根据代理经销商的订单要求设计制造的。
这样一来，厂家无法真正去面对市场，不能根据市场的需求来确定到底要生产什么样的产品。
只有打破这种商家左右厂家的局面，才能准确把握市场风向，及时生产出满足消费者需求的产品。
李嘉诚曾想过这样做，但因为工作繁忙和要冒大风险等问题而不得不将这一想法搁置下来。
但是，现在不一样了，整个香港的塑胶工业发生了巨大变化，只有突破，才能够在同行业中独领风骚，从而立于不败之地。
从事塑胶业已有7个年头的李嘉诚认为自己不过是该行业中的乎庸之辈，没有什么大的突破。
天性不甘于平庸的他对现状越来越感到不满，盼望有一天能够使自己的塑胶厂制品有一个大的突破，从同行业里众多的竞争者中脱颖而出。
闭门造车是盲目的，也是不可能取得突破的。
要想取得突破，还得放眼世界，时刻关注国际市场的新动向。
李嘉诚深知这一点，借助少年时学成的扎实的英语功底，他开始关注国际市场，积极地去了解塑胶业的发展趋势。
李嘉诚之所以能够这样做，与他小时候所受到的教育是分不开的。
对任何事情，他都会抱着严谨的态度去做，时刻不忘自己的目标，无论有多大成就也不愿有丝毫放纵。

第一图书网, tushu007.com

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