

<<竞争七绝招>>

图书基本信息

书名：<<竞争七绝招>>

13位ISBN编号：9787801900777

10位ISBN编号：7801900774

出版时间：2003-12

出版时间：社会科学文献出版社

作者：〔美〕詹姆斯·埃森格等著

页数：300

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>

## <<竞争七绝招>>

### 内容概要

你是否能够正确看待事业的成功？

你可以采取哪些行动使自己取得更大的成功？

你可以从今天那些最成功的企业中获得哪些经验？

你如何才能采用“顾客心理”方法？

这些仅是《竞争七绝招》令人兴奋、信息量极为丰富的管理书籍中的一些极为重要的管理问题。

《竞争七绝招》既适用于雇员也适用于企业家，它绝非仅仅是另外一本商业管理方面的书籍：它提出了一种完整的成功哲学，指出成为具有竞争力的优秀人才的秘诀在于你对待自己的目标以及对待与你打交道的那些人的态度。

它将鼓励你发挥自己的最大潜力，并将引领你走向成功。

《竞争七绝招》用关于那些世界级企业的大量真实例子来说明书中的论点。

## <<竞争七绝招>>

### 作者简介

詹姆斯·埃森格：商业管理多产作家。  
定期为美国和英国商业杂志撰稿。

海伦·维莉：咨询顾问，曾在美、英、中东、非洲工作，经常为贸易、商业管理杂志撰稿

。

## <<竞争七绝招>>

### 书籍目录

致谢前言1 第一绝招：了解你自己2 第二绝招：了解你的客户3 第三绝招：用智慧战胜你的竞争对手4  
第四绝招：让你的员工成为你的福音传教士5 第五绝招：学会乐于解决顾客的问题6 第六绝招：在市场营销中，先思考再行动7 第七绝招：学习如何在竞争战场上作战索引

## <<竞争七绝招>>

### 编辑推荐

作者站在第三者立场上，对英美成功的商业文化实例进行了有深度的理论分析，生动、具体、富有说服力地归纳出竞争的七大绝招，并分别提出了许多切实可行的建议，帮助读者掌握商战实践技巧。

读者对象：企业领导、各级管理人员，大专院校工商管理专业师生。

<<竞争七绝招>>

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>