

<<话说晋商>>

图书基本信息

书名：<<话说晋商>>

13位ISBN编号：9787801933768

10位ISBN编号：7801933761

出版时间：2006-6

出版时间：中华工商联合出版社

作者：张正明

页数：293

字数：150000

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>

<<话说晋商>>

内容概要

古今中外的商业竞争，归根结底是人的竞争，是文化的较量，是精神的博弈。

本丛书讲述近代中国(有的商帮上溯到明清时期)各地商人的传奇故事，展现丰富多彩的经营之道、处世之理。

旨在对中华商业文化的内容和精神做深入发掘总结，为当今商人群体的成长和成功提供历史借鉴。

历史有传承，文化有根基。

一方水土养一方人。

中国商人和消费者，中国特色经营模式和消费方式，都与我们的前人有千丝万缕的联系，都与我们的国情乡情密不可分。

弘扬各商帮和各地域商业文化的特色，对于当今打造名省名市名街名企名店名商，实施特色竞争、差异定位，具有重要现实意义。

京津晋皖四地专家学者精心打造，中国经济史学会、中国商业史学会指导支持。

本丛书视野开阔，气势雄浑，史论结合，深入浅出，图文并茂，赏心悦目。

既是政府官员的历史读本，又是商界人士的经营指南，还是文化爱好者的收藏佳选。

<<话说晋商>>

书籍目录

序言第一章 致富源泉 1.1 经商是树基业、荣宗耀祖的事业 1.2 学而优则商 1.3 以义制利 1.4 儒贾相通的观念 1.5 做生意首先要做人 1.6 关公文化 1.7 “走口外”精神 1.8 坚定的发财信念 1.9 成由勤俭败由奢

第二章 发迹秘密 2.1 一夜之间神话的背后 2.2 边商大舞台 2.3 从挑夫到大商号 2.4 看见了别人看不见的商机 2.5 茶叶之路 2.6 从伙计做起 2.7 最早的期货经纪人 2.8 高利贷和囤积居奇 2.9 历史上的走私

第三章 卓越商才 3.1 经商无诀窍，信誉第一条 3.2 成熟稻穗头低垂 3.3 相与之道 3.4 忍耐制胜 3.5 审时度势 3.6 做同行中的专家 3.7 借它山之石 3.8 稳中求进 3.9 应变图存

第四章 营销高招 4.1 “上自绸缎，下至葱蒜” 4.2 买卖赔与赚，行情占一半 4.3 以质取胜，名牌战略 4.4 以销联产，销运结合 4.5 周到服务，薄利多销 4.6 艺术经营法 4.7 善用外语 4.8 “来回脚”和赊销 4.9 “物流公司”

第五章 制度创新 5.1 科学有效的内部组织结构 5.2 联号制和子公司 5.3 经理负责制 5.4 人身顶股制 5.5 家有家法，铺有铺规 5.6 凝聚人心的商号文化 5.7 团队精神 5.8 金融与商业企业的密切合作 5.9 同业相助，共存共荣

第六章 财务智慧 6.1 发达的数量意识 6.2 汇通天下 6.3 密押制度 6.4 账簿制度 6.5 酌盈济虚，抽疲转快 6.6 建立风险基金 6.7 票号海外设庄第一家 6.8 旅行支票 6.9 标期制

第七章 人才战略 7.1 得人者昌，商界何独不然 7.2 八抬大轿争人才 7.3 不拘一格用人才 7.4 “多难之秋”见人才 7.5 李宏龄公心用人 7.6 毛鸿翔跳槽 7.7 曹财东用人不疑 7.8 学商难于考状元 7.9 培养子弟的家规家训

第八章 妙计奇谋 8.1 耕读商结合的家庭机制 8.2 亢百万要典当500只金罗汉 8.3 侯财东点石成金 8.4 程化鹏舌赢利益 8.5 宋继宗顺应时势 8.6 “旺财主”见好就收 8.7 刚柔并济的讨债术 8.8 从长计议身价百倍 8.9 倡导票号改革第一人

第九章 风险投资 9.1 皇商的气派 9.2 亦商亦官，以官护商 9.3 达官显贵为我所用 9.4 承做买官鬻爵业务 9.5 协同庆下注居奇货 9.6 票号：官员藏富的保险柜 9.7 勾连官府，私分赈款 9.8 解救清政府财政危机 9.9 成也萧何，败也萧何

后记 参考书目 丛书编后记

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>