第一图书网, tushu007.com

<<财富战争>>

图书基本信息

书名：<<财富战争>>

13位ISBN编号：9787802143807

10位ISBN编号：7802143802

出版时间：2008-4

出版时间：团结出版社

作者：远光

页数：266

字数：600000

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

内容概要

这也是一个普通人可以通过奋斗梦想成真的时代。
在这个世界上，没有谁注定要一辈子当穷光蛋，不管你出身贵贱，只要愿意掌握自己的命运，把追求财富看成一种事业，你就有可能获得财富。
　但财富在社会上永远是一种稀缺资源，是大家争夺的对象，财富战争是一场永远不会结束的战争，而战争的胜利者总是少数人或少数企业——20%的人拥有了80%的财富。
这些胜利者也并非一开始就有大量的财富，而是通过自己的努力去获得财富，积累财富，他们具有与众不同的思路与能力，才让他们在财富战争中可以超越绝大多数人而胜出。
那么，这些人的特殊之处在哪里呢？
他们的财富密码是什么呢？
　我们选择了12位世界顶尖管理者进行剖析，破解他们为企业和个人获得巨额财富的密码，以期为读者带来启发和借鉴，在财富战争中有更多的斩获！

书籍目录

站在市场第一线——山姆·沃尔顿的攻守平衡原理　不惧怕艰难的开端　从小到大，薄利多销　以“顾客至上”是永恒正确的　热爱员工，把众心就变成一心　掌握做生意的“活力四射”原则　信息投资要有大动作　抓住机遇，改变经营模式　勤俭是做人之本做大自己的学问——迈克尔·戴尔的目标法则　两大要诀：直线营销，链式供应　在败中求胜是大赢家　把客户的需求作为第一　开拓扩展市场的进度　制定目标策略　招募人才是做大之本管理决定效率——杰克·韦尔奇的超有驾驭力　群策群力是合众之智　重视文化的潜在效应　运作持续发展的计划　打出人性管理的牌　吸纳众长，方可补己之短　以变应变不会有死路　操控市场是永争第一的精神　抓管理要抓到位大自信决定大收获——卡莉·费臭瑞娜的“跳远战术”　做事一定要眼光独到　排除困难，生意就会旺起来　坚持是成事的重要环节　开创完美局面的计划　把大家的心合在一起　文化是企业的支柱　找到成功经营的方略　借助时势。
营造商势赢局是一场智慧运——卡耐基的强势谋略　看准目标把事情做下去　善用他人补救自己的不足　坚持求知，成功目标在即　做人先于经商之道称霸天下的王者之气——比尔·盖茨的控制式策略　用聪明之人谋天下　把机遇转化成财富　团队精神至关重要　用人以“能”字为第一　只要去做，不管有什么回报　分散投资是保险之法　优胜劣汰是商场的行规　做生意的长线技巧给财富之袋贴上“锦囊”两字——保罗·高尔文构造的团队精神　坚守公正竞争的商道　创新产业是长盛不衰之理　给企业形象定位　一步一步强化自己的竞争优势　赢得人心是走向成功的保证品牌的力量是无形的资产——皮尔·卡丹的扩大手段　绝不被传统束缚手脚　充分发挥过人的胆识　勤奋是成大事的基本功　眼界开阔就能看见商机　把心灵体现与艺术人生结合在一起　自信是战胜失败的关键　好人缘至关重要　时时展现出大师风范时刻操作大商道——摩根的经营机遇术　拿出冒险投机的秘诀　一生诚信是做人品质　用点子让自己如虎添翼　巧设信托，创新管理体制　靠绝对实力去说话　了解时机旨在趁火打劫　一手调资有道，一手联合募购市场是最大的蛋糕——克罗克的“通吃技巧”　发现机会，就要利用机会　两种方略：特许经营和特色管理　提升质量管理的战术　一流服务可确保胜局　无所不能才是强者爆发才智是大师的强项——安迪·格鲁夫的绝地反弹法　经营靠的是奇才　策划“筑巢战术”　创新者先人一手　主动进攻得先机　掌控“天下运营术”　把手伸到远处去把财富命运掌握在自己手上——孙正义的正反结合计　激情是成功之梦的依托　心明眼亮就不糊涂　深思熟虑，找到自己的生意经　走出一条自己的新路　善于自创经营兵法　商业头脑是成功的聚宝盆　只有自信才可立住脚　大胆背后，必须缜密计算　把“小组制度”规划得恰到好处参考书目

章节摘录

站在市场第一线——山姆?沃尔顿的攻守平衡原理　　翻开美国的历史，你会发现，在那些白手起家，历尽艰辛为美国的经济建立功勋的人之中，有一位平凡的巨人，他就是零售业奇才——沃尔玛连锁店的创始人山姆?沃尔顿。
沃尔顿所创下的沃尔玛连锁店如今兴旺在美国、中美和南美。
就在1985年10月，当时新出版的《福布斯》杂志将山姆?沃尔顿列到了全美富豪排行榜的首位，霎时，山姆和他的沃尔玛商店一夜之间成为全美公众关注的焦点。
几乎所有的新闻记者和观众都在不停追问：“ 山姆是何许人也？
”大批的记者拥向山姆的住地。
然而，当他们看到这位美国第一富豪过着最简朴的生活时，不禁大失所望：山姆穿着一套自己商店出售的廉价服装，开着一辆破旧不堪的小吨位运货卡车上下班，车后还安装着关猎犬的狗笼子，戴着一顶折价的棒球帽，一幅十足的“ 乡巴佬 ”形象。
的确，从外表来看，山姆?沃尔顿是一个普通人。
可正是这个名不见经传的人创建了世界上最大的零售企业。
如今的沃尔玛更以年销售收入1392亿美元，在全球拥有3000多家连锁店，名列全球企业500强的第四名。
人们都说山姆?沃尔顿所创下的不仅仅是一个零售业王国，而且是一个奇迹，他实现了“ 美国梦 ”。
　　不惧怕艰难的开端　　1918年3月，山姆?沃尔顿生于美国俄克拉何马的一个家庭农场，他是父母的第一个孩子。
农场收入微薄，家里头也常常入不敷出，这使他从小就养成了节俭的习惯。
　　上大学后的课余时间，山姆继续拼命工作赚钱，并开始显露出独特的人格魅力和管理才能。
1940年，毕业后三天，山姆，沃尔顿就进入了零售领域，在Jcpenney商场当了个见习经理。
但两年后他辞去了这份工作，在杜邦公司的军需品工厂打零工，等着应征入伍。
就在这个阶段，他结识了一位秀丽端庄的姑娘海伦。
海伦家住在俄克拉何马的克莱摩尔，离山姆工作的厂子很近，她毕业于俄州大学。
　　娶到了海伦，无论对日后如日中，天的沃尔玛还是山姆，沃尔顿来说，都有非同寻常的特殊意义。
海伦的父亲是当地的一个财主，手里有一家生意红火的银行和一家大农场。
当1945年山姆从部队复员回家，准备开办自己的商店时，是他的岳父慷慨解囊，借给他两万美元的本钱，这笔钱加上山姆当兵时积攒的5000美元，让小两口儿顺顺当当地给沃尔玛帝国筑起了第一块基石——他们买下了位于阿肯色州新港的一家属于本，富兰克林百货连锁店的商店，创业开始了。

编辑推荐

强者自有争胜之道——张瑞敏打造强势的魄力。
强弱之分在于争胜的技巧。
张瑞敏在经营海尔梦想时，敢于强化自己的实力，打造强势局面，显示出强者的魄力。
这是财富英雄的资态。
全球在关注和讨论“中国财富机会”，越来越多的外企、外商来到中国淘金，而处于中国的我们每一个人都面临着无数的机会，关键在于我们是否有能力去把握机会，实现自己的财富梦想。
《财富战争：世界优秀管理者的财富密码》为读者选择的这13位顶尖管理者就是我们的财富榜样，他们的财富密码已经交到了你的手中，去打开属于你自己的财富宝库之门吧！

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