

<<经商不败的36个秘密>>

图书基本信息

书名：<<经商不败的36个秘密>>

13位ISBN编号：9787806755662

10位ISBN编号：7806755667

出版时间：2008-2

出版时间：内蒙古文化

作者：商金龙

页数：299

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>

## <<经商不败的36个秘密>>

### 内容概要

商界就是丛林，弱肉强食乃是不争的事实。  
企业倒闭、欺诈掠夺、赢家通吃、输家出局的活剧愈演愈烈。  
全球化时代正逼迫商人在千淘万漉的商海中如何提高企业的核心竞争力，在艰难险阻中寻找企业的生存与发展空间及防范风险袭击的免疫能力。

## &lt;&lt;经商不败的36个秘密&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 狼道：合作与竞争并重——经商敌友策略一 合纵连横：一加一大于二1、新龟兔赛跑的启示2、善于合作，共建双赢3、同舟共济，互惠互利4、善于与成功商人合作二 广结人脉：一个好汉三个帮1、整理和利用好你手中的名片2、乐善好施，收买人心3、搞好政商关系4、共损不如共荣三 抱团打拼：众人拾柴火焰高1、培养团队合作精神2、高效团队的特征3、如何提高团队凝聚力4、打造钢铁团队四 出奇制胜：思路决定出路1、人无我有，人有我新2、敢为天下先3、寻找赚钱的新路子五 避实击虚：以己之长克敌之短1、找到对手的薄弱环节2、在对手的薄弱处下手3、击敌之短，打破垄断六 精心布局：谋略决定成败1、坚持做好一件事2、深藏不露，准时出击3、胜算不失算4、知地取胜，择地生财第2章 狐道：造势与务实结合——经商虚实策略七 狐假虎威：背靠大树好乘凉1、借势成势，立足商界2、借张王牌为自己谋利3、借助家族势力谋发展4、谋天地之势八 借船出海：借得东风好行舟1、巧借别人的势2、衬托销售策略3、顺势而为4、争取投资人的三步策略九 无中生有：虚张声势谋大利1、在“虚处”大做文章2、以诉讼为名，行扬名之实3、连环造势占市场4、无中生有制造商机十 精心谋划：谨慎使得万年船1、居安思危，未雨绸缪2、慎重制定商业计划3、不要感性决策4、稳健中求发展十一 诚信为本：巧诈不如拙诚1、重信用，积商誉2、一诺千金3、绝不失信于人4、做生意一定要言而有信十二 实事求是：脚踏实地行千里1、务实表现商人的精明2、创业计划要切实可行3、把生意做实才能做大第3章 鹰道：把握好快与慢的节奏——经商缓急策略十三 视觉敏锐：眼光犀利觅良机1、敏锐的嗅觉2、细分市场寻找机会3、善于在问题中发现机会4、处处留意，财源滚滚十四 迅速行动：抢占先机才能赢1、机遇面前，抢字当先2、快人一步，抢占先机3、速度创造奇迹十五 冒险精神：置之死地而后生1、敢想，敢为2、化胆识为商机3、坐失良机比冒险更可怕十六 审时度势：把握时代脉搏1、紧跟时代潮流2、适应市场需求3、瞄准市场空缺4、适时调整经营方向十七 步步为营：稳扎稳打永不败1、积少成多，积小胜大2、做事要按照顺序3、生意是一步一步做大的4、精于算计，步步为营十八 永不放弃：三分天注定，七分靠打拼1、屡败屡战2、做生意要有一种执着的精神3、勤奋是成功的支点4、不放弃任何一个机会第4章 虎道：分清主次，领导有方——经商家主从策略十九 当机立断：看准了就要干1、相信自己的判断2、做生意要当机立断3、经营中离不开果敢精神二十 先声夺人：引起消费者的注意力1、钱是炒出来的2、好酒也怕巷子深3、在宣传上下功夫4、先入为主二十一 以名求利：名气就是金钱1、好名称是销售的催化剂2、名气帮你把生意做大3、动听的商标易于进入市场二十二 知人善任：会用人就是大赢家1、用人之前先要会看人2、举贤避亲3、知人善任，择人任势二十三 驭下有方：让下属心悦诚服1、要善于和员工沟通2、规章制度必不可少3、赢得员工信赖4、多角度考察员工二十四 主次分明：要懂得哪头轻哪头重1、定位要准确2、捕捉自己需要的信息3、专心做自己擅长的生意4、占领有优势的市场第5章 龙道：能升能隐，能大能小——经商进退策略二十五 以退为进：退一小步进一大步1、迂回有术2、屈伸有道3、以守为攻，蓄势待发二十六 以小博大：从小处入手大处着眼1、不舍小利，善于积累2、买卖争毫厘3、以小博大，创造奇迹4、小钱是大钱的祖宗二十七 无孔不入：能赚钱就要干1、伸出你的每一根触角2、要有敏锐的洞察力3、在特殊需要中找到难得的商机二十八 随机应变：变则通，通则久1、利用环境变化获益2、顺应时势，把握大局3、遇到死胡同，要学会变换思路二十九 砍掉成本：不尽财源滚滚来1、控制成本，员工有责2、节约日常开支3、对员工进行绩效考核4、砍掉老板面子成本三十 开疆拓土：生意兴隆通四海1、做大做强做精2、扩张要盯住消费增长点3、用主业开辟新航道4、深谋远虑才能做大第6章 人道：学会选择，懂得放弃——经商得失策略三十一 抛砖引玉：吃得完的亏，占不尽的便宜1、先予后取，从长计利2、它山之石，可以攻玉3、吃亏就是占便宜三十二 趋利避害：利润最大化，风险最小化1、把握时机，规避风险2、化不利为有利3、趋利远害4、防范危机三十三 坐收渔利：坐享胜利果实1、挑拨离间，从中获利2、浑水摸鱼3、前人栽树，后人乘凉4、“因利间斗”的妙招三十四 放眼长远：学会做长线生意1、多想几步棋，胜算会更大2、远见的价值3、预测未来发生的事情三十五 学会选择：没有最好，只有更好1、好时看坏，坏时看好2、弃取之道3、因人而异三十六 懂得放弃：要学会见好就收1、放弃不重要的事2、适可而止3、取舍有道

<<经商不败的36个秘密>>

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>