

<<女子兵法>>

图书基本信息

书名：<<女子兵法>>

13位ISBN编号：9787810365079

10位ISBN编号：781036507X

出版时间：2003-8-1

出版时间：汕头大学出版社

作者：李经康

页数：147

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>

<<女子兵法>>

前言

这是一本很有意思的书。

它延续了作者过去写作的轻松笔调，让人读起来像喝下午茶一样。

在轻快的阅读之中，分享了作者的许多谈判经验，合起书后仍然齿颊留香。

我很喜欢这样的书。

它可以为正式的谈判书提供许多佐证的素材。

而以女子的谈判风格为主题，则更引人入胜。

过去国外有学者专门以性别在谈判风格上所造成的差异为主题，做过系列研究。

他们发现男人在谈判时比较注意自己的力量大小，并以之为决定谈判策略的标准；女人在谈判时，则比较倾向于注意和对方的互动，他对我好我也对他好，他对我不好我也对他不好，因此女人比男人更重视公平不公平的问题。

我在《生活谈判》中，便曾把女人称为“东张西望”型的谈判者，而男人则为“埋头苦干”型。

西方的研究还发现，女人因为怕人家说自己是弱者，所以在事前会作更多准备，在谈判桌上更不会轻易让步。

碰到对手退让时，便穷追不舍，因为“如果他没有理亏，为什么会让步？

”但是有一种情形例外，就是碰到英俊的男人时她会放过他们。

<<女子兵法>>

内容概要

《女子兵法：如何赚女人的钱》具有以下特点：文字通俗生动，表述清晰，阅读《女子兵法：如何赚女人的钱》并不需要很高的学历和文化水平。

作者洞悉女性的性格特点与消费心理。

《女子兵法：如何赚女人的钱》的内容，是作者多年实际营销工作的经验总结，对一线销售人员来讲，这些经验非常宝贵。

《女子兵法：如何赚女人的钱》的案例全部来自实际交易。

作者从实际案例中传承经验，让销售人员了解买卖成交与否的关键，包括心理因素、外在环境与市场条件等。

《女子兵法：如何赚女人的钱》能给销售人员以实在的指引和帮助。

虽然不能让销售人员立刻成为销售精英，却足以让其成为一流的业务尖兵。

<<女子兵法>>

作者简介

李经康，台湾营销界奇才，被台湾《商业周刊》评为“超级业务员”。

他17岁时，父亲经营失败，家道衰落，历尽人情冷暖，从此立志“发财”，重建家园。

为了谋生，他摆过地摊。

第一天，他的销售成绩为零；两个月后，成了销售高手。

为了锻炼意志，他练过拳击。

两年内，成为奥运会代表队的入选队员。

从事销售工作后，凭个人的能力和努力，他在一年内从基层升任业务副总，两年内，个人资产积累达三千万新台币。

他曾任台湾巨东建设副总经理、台湾力霸建设经理、大安加盟店总经理，现任台湾伺服网路科技总经理。

<<女子兵法>>

书籍目录

推荐序一 销售是永远的事业，不可忘了女性市场，推荐序二 研究女性谈判最佳宝典自序小心“灭顶”！解析篇01 朝穿棉袄午穿纱02 后妃争宠，皇帝遭殃03 草履虫式投资04 “秦舞阳”式杀价05 董事长的“娘”——董娘06 她们为什么被套牢？07 情绪主导的消费性格08 女性的时间消费特性09 无条件去尾数10 掉头走人，以退为进11 总价放两旁，杀价摆中央12 虚荣心下的消费现象13 “多杀多赚”的消费模式14 爱出价又怕买到15 当婚姻黄灯亮起时16 不是“大姐大”，就是“大赔大”17 “大姐大”是女强人最大的弱点18 早知道，我就……19 女人办事，凡事请示20 男人决定买卖，女人延续交易21 三姑六婆是最佳促销手段22 女人要如何与男人谈生意23 善用女性的消费感染力24 女人的温柔营销实战篇01 友谊不等于专业02 骆驼背上最后一根草——懂输的赢家03 出道你早，专业我高04 摊牌式谈判05 分段式谈判06 热忱是最佳营销07 电话谈判的弊病08 谈生意不要急09 别和纸老虎耗时间10 故意错误的买卖陷阱11 口头承诺的陷阱12 部分授权的策略运用13 先发制人，后发制于人14 努力但更要重方法

<<女子兵法>>

章节摘录

解析篇03 草履虫式投资当今社会，手边有点闲钱，想投资的富家女比比皆是。

这边听人说说，那边打听打听。

处处小道消息，样样都有兴趣，却每样都不专业。

因为不够专业，判断力自然不够；加上耳根子又软，随便听人鼓吹一下，钞票就大把大把地撒下去：房地产、股票、期货……管它大鱼小鱼，见鱼就撒网。

反正有行动，就有希望。

一开始还充满期盼，一段时间下来，等发现苗头不对了，已经逐渐被套牢。

事先不设止损，又合不得认赔杀出！

好吧！

既套之，则熬之；结果愈熬愈套，直到伤肉见骨，这才忍痛认赔杀出。

这下可惨了，刚好杀到谷底，从此开始反弹；望着价格扶摇直上，心中骂声不绝，望洋兴叹！

这种完全没有策略，只是埋着头乱冲乱撞的“玩钱”游戏，我把它称之为“草履虫式投资法”。

更有些人抱持投机短打心态，手边闲钱嫌少，不但拿房地产去押，还到处向亲友借款；从不考虑天下没有白吃的午餐，光看到现钞，不考虑到利息。

<<女子兵法>>

编辑推荐

《女子兵法:如何赚女人的钱》：女人和孩子是世界上最好的顾客，女性消费心理完全揭示，商获利致胜无知宝典。

开拓女性客户市场的销售宝典“超级业务员”的营销经济总结。

<<女子兵法>>

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>