第一图书网, tushu007.com

<<路人都是顾客>>

图书基本信息

书名：<<路人都是顾客>>

13位ISBN编号：9787500626190

10位ISBN编号：7500626193

出版时间：1997-10

出版时间：中国青年出版社

作者：松下幸之助(日)

译者：孟薇

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

<<路人都是顾客>>

书籍目录

中文版序
《松下幸之助演讲精粹》发刊词
寄语中文版
做顾客的主人
体现“ 积极 ”的传统精神
为形成积极性而打基础
强化技术与经营的体制
设立综合性的研究所
展示一流的诚意
做顾客的主人
关键在于自发性的责任感
宏扬固有的美德
普及“ 正规的服务 ”
厚利多销带来的消费繁荣
开拓光明的境遇之路
智慧能摆脱贫困
僵死的政治观念
国家的命运与国民的愿望息息相关
经营要靠集体的智慧
从始至终处于经济萧条的一年
实行四部门制
本年度概况
保持不变的传统之心
必须提高技术与质量
以贤明之心报答公正的民众
在独立自主的基础上寻求他方协助
人各有所好
正当的竞争方式
经营要靠集体的智慧
松下电器公司的前途
展望今后的五年
今年的方针发表会有大发展的气息
不断正确地评价自己
战后令人压抑的第一步
我们被困在七项制约中
对被指定成财阀的反抗
在开除公职问题上的不解之谜
感谢工会各位的大力合作
断肠忧思的5年
后五年的发展不凡
否极泰来的征兆
苦难不属于人类
5年后创800亿销售额纪录
与民众履行无形的契约
5年后研究费达10亿日元

第一图书网, tushu007.com

积极开展技术交流
人才的培养是首要问题
确保代理店、零售店的适当利润
我为人人，人人为我
工会是很好的忠告人
我们必须更加严厉、更加谨慎
“ 变不获之年为丰收之年 ”的决心
生意增加利润却减少
拭不去的安逸感
自负招灾
精打细算使用经费
不会判断价值的问题
我们要满足哪怕是最刻薄的要求
千里之堤溃于蚁穴
改革呆板的销售制度
向各位敬业的代理商致歉
江指（音译）电器的伟大创举
发扬划时代的首创精神
无论是客户还是路人都是我们的主顾
发表会的盛况说明了公司的发展
圆满完成去年的指标
一帆风顺 易生麻痹
内部充实尚不到位
拥有一颗“ 你好，我好，大家都好 ”的心
受到诽谤也无须辩解
我们应该做些什么
作为企业家的真正荣誉与喜悦
正确的经营方式在于确保正当的利益
提高销售公司的经营实力
基层的工作愿望要强烈得使干部感到无法招架
不要沉醉于名利地位
使所有工厂都达到世界水平
无论客户还是路人都是我们的主顾
积极为技术人员创造海外留学的机会
任何事物均有限度
人事调动与工资和工会的问题
正确认识自身素质，合理发挥自身能量
你是否在不断地练本事
松下电器的经营之道注重以人为本
培养超前的实力
一个经营不善的照相公司
快捷果断的经营方式
强化增长实力的训练
要搞有实用价值和操作性强的设计
设计的级别，经营的水平
只要有诚意，三年即见效
必须提高生产物美价廉产品的综合实力

第一图书网, tushu007.com

加强干中学的训练意识
做一名能调动部下活力的领导人
现在是要求速度的时代
让我们也练练“表艺”的技能
竞争带来进步
五年后将实行周休二日制
周日也如期召开1月10日的发表会
去年发表的十三项方针
4年完成了五年计划
科学的经营基础———计划本部
协商制带来的当即表决制
今年我们应该做些什么
出口量虽然翻了几番
付出更多的辛苦，确保适当的利润
经营情况的好坏完全取决于经营者的工作热情
只有满足社会的需求，企业才有望生存
思维方式也应该赶超世界水平
各位都是松下电器的后援者
今年技术人员的海外派遣将更加活跃
必须进行人员的合理安置工作
以社会允许的最大限度制定员工的薪水标准
实现周双休日制为的是在国际竞争中取胜
对工会工作应始终抱有诚意
采取以群众智慧为基础的科学经营方式
设立专门的研究所，强化技术革新
松下电器的信用在不断扩大
松下电器将大规模向海外发展

第一图书网, tushu007.com

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