第一图书网, tushu007.com

<<商界九大谎言>>

图书基本信息

书名：<<商界九大谎言>>

13位ISBN编号：9787500846154

10位ISBN编号：7500846150

出版时间：2010-1

出版时间：工人出版社

作者：（美）钱德勒，（美）贝克福德 著，张智勇 译

页数：226

字数：120000

译者：张智勇

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

<<商界九大谎言>>

内容概要

本书由两位在美国企业培训界知名度颇高的作者撰写。
史迪夫·钱德勒是商业畅销书作家，萨姆·贝克福德被誉为“小企业百万富翁”，在美国家喻户晓。二人曾合作撰写了多部商业畅销书籍，同时创办了针对创业者需要的训练班和网站、咨询公司，对于创业者在不同阶段可能遇到的问题，了如指掌。
　本书根据大量案例，将经营者在创业和发展不同阶段遇到的问题分为九类。
“九大谎言”，按通常的说法，就是“九个误区”，如果照中国俗话，也可以说是”九个坎”。
　创业之初，入行者无疑都满怀憧憬，却也都两眼一摸黑，四处求教生财之道。
本书告诉读者，你们听到的许多所谓“真理”是错误的，它们只会误事，让你落入陷阱，是名副其实的”谎言”！

第一图书网, tushu007.com

作者简介

史迪夫·钱德勒（Steve Chandler）美国商业畅销书作家．也是蜚声全美的公共演说家．他的八本书——包括《激励自己的100种方法》和《重塑自我》被翻译成11种语言。
他还为《财富》杂志500强企业中的30多家企业以及数以百计的小企业提供指导培训。

第一图书网, tushu007.com

<<商界九大谎言>>

书籍目录

引子：持怀疑态度的信贷主管 谎言一：赚钱只靠方法 谎言二：创业必须有钱 谎言三：起个好名字最重要 谎言四：经验越多越好 谎言五：降价可以促销 谎言六：发财靠精打细算 谎言七：客户让人搞不懂 谎言八：求人不如求己 谎言九：人在商海，身不由己 结论：真理是可以学到的

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

谎言一：赚钱只靠方法　　我们会原原本本地告诉你成功的企业经营之道。
不过在此之前，还必须先解决一个问题，这个问题是如此重要，以至于忽视它就意味着失败。
大部分人确实忽视了这个问题。
他们迫不及待地想知道企业经营成功的方法，好像知道了方法就胜券在握了。
然而，这是错误的，他们还需要比“方法”更加重要的东西——那就是取得成功的“意愿”。
除非你产生了强烈的意愿，否则不要轻易尝试。
假如你没有这种冲动，甚至不要开始工作。
最好你能够关上一天门，悠闲地散散步，然后问问自己：“我为什么要做这件事呢？”　　列出你在这桩生意上获得的成功带给你和家人的各种好处——这里说的不是一般的成功，而是极大的成功——然后再来回答这个问题。
向自己提出这个问题，然后把答案贴在一个显眼的地方。
一个叫弗朗辛的年轻女士从来没有和自己进行过这样的对话。
当然，我们无法确认这一点，但事情很明显，她从来没有完全弄清楚自己到底想做什么。
弗朗辛在距离萨姆公司不远的地方开了一个咖啡店。
一天，她开门营业之后，萨姆来到她的店里买咖啡，顺便和她闲聊起来。
“我的公司在这条街的那头儿，”萨姆说，“你的生意怎么样？”　　“还凑合吧，”弗朗辛这样回答。
对于刚刚创业的人来说，她看上去似乎已经获得了成功：她衣着光鲜，没有穿加盟店的制服，停车场里价值4万美元的汽车也是她的——萨姆曾看到她从那辆汽车里面走出来。
……

编辑推荐

《商界九大谎言》美国企业培训大师对入行者的忠告。
这本书说的是可能正在妨碍贵企业发展的九个谎言：你认为这些谎言是对的？噢，对不起，那么这本书恰恰就是为你写的。
赚钱只靠方法　创业必须有钱　起个好名字最重要　经验越多越好　降价可以促销　发财靠精打细算　客户让人搞不懂　求人不如求己　人在商海，身不由己

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